

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER

February 2015 | XIX Issue 02



Vital 5™

Advanced Nutrition Made Simple

STIGLA JE 2015!

Iako je brzo prošla, 2014. je bila fantastična godina za Forever. Verujem, da ste svi uspeli u onome što ste radili, bilo da je to novi nivo na marketinškom planu, pozicija Eagle menadžera, kvalifikovanje za Global Rally ili Chairman's Bonus ček. Dali ste svoj maksimum, ili ste sa novim F.I.T. programom ostvarili još jedan fitnes cilj. Želim da na fejsbuku vidim vaše priče o tome kako ste uspeli i slike koje govore o tome! Mnogi od vas već žive bolji život. Imate bolji dom, vozite bolji auto i materijalno ste nezavisni. Divna je stvar što možemo biti deo jedne globalne pojave, kao što je FOREVER.

Istovremeno sam primetio da nekima od vas 2014. godina nije bila najbolja: puno neslaganja, konflikata i nesreća se desilo na svetu, što je dotaklo živote mnogih distributera. Ne može da prođe dan, a da niste svesni izazova sa kojima se susrećete. Ako 2014. godina nije bila onakva kakva ste očekivali da će biti, imajte strpljenja, nastavite putem dalje i borite se da dostignete ciljeve! Nemojte se predavati! Znajete da iznad oblaka uvek sija sunce i svaka proba je samo privremena (ne traje zauvek). Forever neće dozvoliti da se obeshrabrite. Mi smo posvećeni tome da naša firma bude najbolja i želimo da deo te uspešne priče budeš i ti!

Jednom sam čuo da svaka medalja ima dve strane, tvoju i onu drugu. To me je podstaklo da podelim sa vama sledeću priču. Ja se izvinjavam ako ste je već čuli, ali ovo je za nas delotvorno oruđe da vas motivišemo. Sposobnost da prepoznamo nedostatke, (kao i to da ne može svako biti savršen), je ključ toga da budemo empatični i da inspirišemo druge.

Jedan nadmen mladi bračni par se doselio u fantastično naselje (naselje bogatijeg društva). U njihovom komšiluku je živela jedna starija udovica koja je svako jutro prala odeću rukama, kačila je na jedan konopac i puštala da se osuši na suncu.

Novodoseljena mlada žena se konstantno žalila da joj haljine zaklanjaju pogled i nije razumela zašto neko u ovom modernom svetu rukama pere veš. Uz to je govorila kako je ta odeća i dalje prljava.

„Mislim da treba da pokažem toj starijoj ženi kako se pere odeća. Razočaravajuće je svako jutro gledati prljavu odeću.”

Prigovarala je i dalje: „Možda treba više uložiti u kvalitetniji prašak za veš ili dobru mašinu.” Muž je sve to pažljivo slušao, ali se uzdržavao od komentara.

Jednom se žena iznenadila, kad je videla da udovica kači čistu odeću. „Vidi, napokon je naučila kako da dobro opere veš” – rekla je mužu.

Muž je odgovorio: „Moram nešto da ti kažem. Ja sam jutros rano ustao da operem naše prozore. Odeća je bila čista, ali naši prozori su bili prljavi!”

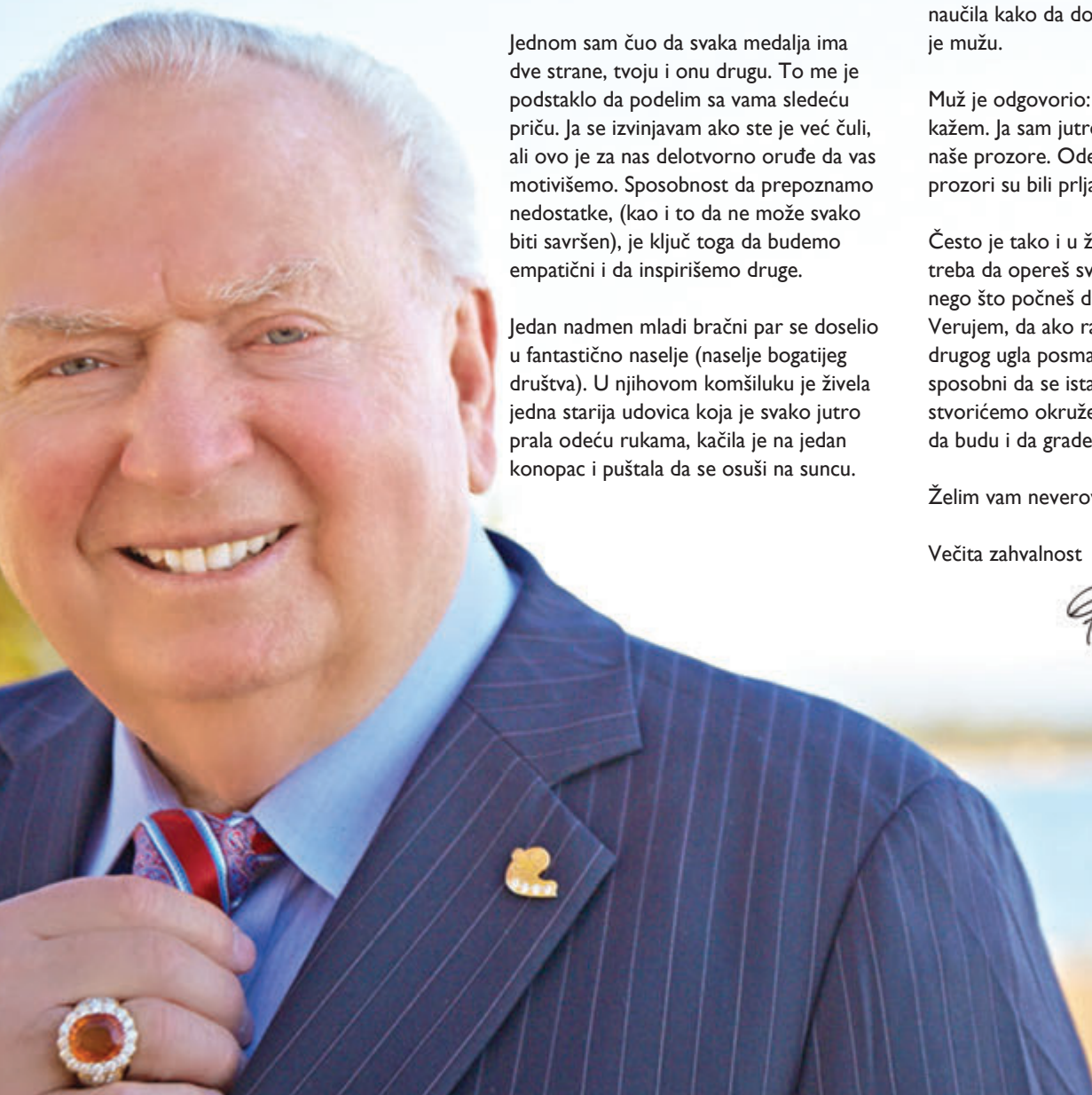
Često je tako i u životu. U većini slučajeva treba da opereš svoje prozore, pre nego što počneš da sudiš o drugome. Verujem, da ako radimo na tome i iz drugog ugla posmatramo stvari, bićemo sposobni da se istaknemo iz mase, i stvorimo okruženje u kome ljudi žele da budu i da grade svoj biznis.

Želim vam neverovatnu 2015. godinu!

Večita zahvalnost



Rex Maughan
Vlasnik, osnivač
i predsednik
Upravnog odbora





Februar je mesec zaljubljenih i period čudesnih osećanja i misli. Pomislimo samo na onaj trenutak kada jedan par izgovori DA pred matičarem, dok ružičasta magla lebdi ispred njih. Prvo iznenađenje sledi posle toga, tačnije kada im matičar saopšti da je to sve samo privremeno, da će zaljubljenost proći, da će se razviti u ljubav... i druge takve slične stvari. Ipak, život je nepotpun bez zaljubljenosti, i u stvari, samo od nas zavisi da li će ona ostati snažna, da li ćemo učiniti nešto za nju ili ćemo je samo pustiti da prođe kao što su nam uostalom to „predvideli”. Nemojte dopustiti da drugi utiču na vaša osećanja – to je večna zaljubljenost! Naravno, za ljubav vam je potrebno jako srce, a srcu je potrebna hrana i to najkvalitetnija. Treba nam C9, F.I.T 1, F.I.T 2, Vital⁵, kao i program koji ide uz njih. Budi u pokretu, budi fit, posveti se i svom telu i svojoj duši, zato što samo tako možeš da postigneš harmoniju!

Naravno, svet je komplikovan, prepun stresnih situacija, i sa njima se treba izboriti, Za to je najbolji lek odgovarajuća ishrana, kretanje, puno šetnje i svež, čist vazduh.

Da, u pravu si – za kvalitetne namirnice mora da se plati, ali zato imamo i jedan odličan marketinški sistem, pomoću kojeg će svaki tvoj finansijski problem biti rešiv, pod uslovom da radiš onako kako ti sponzor savetuje! Forever ti obezbeđuje i odmor, ako radiš kako treba cele godine. Može te odvesti u Kankun ili Singapur, a čak će te i nagraditi – dobićeš i moralno priznanje. Znači, ostani zaljubljen, čuvaj i hrani srce, živi u harmoniji i napreduj materijalno, puno se kreći i bićeš srećan, jer sigurno će te usrećiti uspeh na ovome putu.

Napred Forever!

Dr Šandor Miles
Regionalni direktor



SA PAKETIMA za kopiranje



Svi znamo da je najveća prednost mrežnog marketinga – jednostavnost. Forever se ističe iz ostalih mrežnih biznisa. „Čisto i jednostavno” je moto naše firme. Nažalost, svi greše i komplikuju biznis.

Rukovodioci firme su to shvatili i da mi ne bi napravili istu grešku, Gregg i Rex Maughan su umesto nas doneli odluku o strategiji. O tome će ovde biti reč, ali prvo malo korisnih informacija.

Postoji devet osnovnih pravila za gradnju biznisa. Ako samo jedno pravilo izostane, biznis neće uspeti. Profesionalci ih već znaju, ali ako si novi u ovom poslu, onda ću zbog tebe nabrojati ta pravila:

- San, cilj
- Lista imena
- Poziv
- Prezentacija
- Ponovno traženje (građenje fronta)
- Građenje u dubinu
- Bodovi (promet)
- Razvijanje ličnosti/samorazvoj
- Kopiranje tj. duplikacija

U početku, dok sam još bio nov u poslu, najteže mi je bilo da razumem deveto pravilo. Nisam znao šta spada pod „kopiranje”. Nismo to učili ni u gimnaziji, ni na fakultetu i nisam znao da je to ključ za stvaranje zaista velikog biznisa. Hvala Bogu, sponzor je bio strpljiv sa mnom i objasnio mi da se u stvari kopira sve što ja radim. Ono što je dobro, kopira se brzo, ono što nije – još brže. Kopira se i onaj početak, kada se čovek upoznaje sa biznisom i počinje da radi: Ako na primer, neko tek u 2/1 prezentaciji upozna poslovnu koncepciju, njemu će biti teško objasniti da se ovaj posao najdinamičnije gradi kroz porodične ili grupne prezentacije. Interesantno je to što svako pretpostavlja da onaj način koji je on koristio da upozna sistem, svima može da odgovara, ali to nažalost nije tako. Zato je jako bitno da pazimo na to da način na koji predstavljamo biznis može da se kopira, kao i da on po mogućnosti brzo napreduje.

Drugi problem je taj, što u početku svakog oduševi Forever: neverovatno veliki asortiman proizvoda i mogućnost da sprečimo nastanak problema ljudi pomoću različitih kombinacija proizvoda, što opet nudi velike mogućnosti onima kojima nije strana obimna paleta proizvoda. Tada svi najviše zavide lekarima! Ali ono što je impresioniralo tebe ili mene, neće uvek doneti nepodeljen uspeh. Mnogi se i uplaše biznisa, jer je nemoguće da prosečan čovek zapamti toliko informacija, o toliko proizvoda koje je čuo na prezentacijama i da ih prosledi dalje. Kasnije sam shvatio da ću biti uspešniji što jednostavnije prezentujem ponudu i proizvode.

Imajući to u vidu, rukovodstvo firme nam pomaže u poslu, zato su i napravili takozvanu Forever „koncepciju paketa”, koju su posebno naglašavali na poslovnim sastancima proteklih godina. Mi u Mađarskoj smo dobri u tome da pronađemo posebna rešenja, i da na sebi svojstven način razradimo poslovne koncepcije i počnemo sa biznisom. U tome i jeste problem, jer možda to nama u početku i donosi uspeh, ali pošto se „hranimo” posebnim idejama, mi koristimo načine koji ne mogu da se kopiraju i kršimo deveto osnovno pravilo. Zato je sada vreme, da u interesu dugoročnog napredovanja disciplinujemo sebe. U mreži nikad nije važno šta funkcioniše, već šta može da se kopira. Već si tri godine u biznisu? Biznis ti raste i onda kada ne radiš? Ne? Pogledaj šta se kopira! Jednostavno: ako radimo neku stvar koja može da se kopira, što nam rezultira porastom (isprobavanje paketa je stvar koja može da se kopira) onda će naš biznis brzo da se ravija.

Naša kompanija je na pravi način osmislila sistem paketa, u kome smo od prošle godine mogli da uživamo i u Mađarskoj. Nije svejedno, kome, šta i kako preporučujemo. Sve zavisi od entuzijazma, odlučnosti i novčanika.

Imamo na primer, tip ljudi koji se bori sa nepoverljivim ili materijalnim izazovima. Svako ko razmišlja o bilo kakvom biznisu, i želi sporo da napreduje ili jednostavno ne može materijalno da odvoji za zdravlje porodice i sebe više od cene benzina jednog rezervoara, treba da se fokusira na sebe i zdravlje svoje porodice. Najefikasniji početak za čoveka koji još uvek sumnja u uspeh proizvoda, ali želi da vidi brzo i efikasno funkcionisanje Forever Aloe vere, je paket C9. To je jednostavno svetski uspeh. Ako ste isprobali, onda znate i zašto. Nakon toga, na dalje vode dva puta. Jedan je za one koji fizičkom aktivnošću žele da dođu u vrhunsku formu i da budu fit, a drugi je za one koji žele svakodnevno održavanje zdravlja. Za prvi slučaj preporučujemo F.I.T.1/F.I.T.2 paket, a u drugom slučaju Vital⁵ paket.

Ako želimo da ove načine, kao graditelji mreže, na najefikasniji način uvedemo u svoje poslovanje, onda moramo drugima da damo primer koji mogu da kopiraju. Ali ni to nije dovoljno za uspeh. U današnjem poslovnom okruženju, ukoliko želimo da se informacija širi kao virus i da samim tim naš promet raste, moramo koristiti više alata. Moj savet je da iskoristimo dostignuća današnjice, društvene medije – Facebook, Youtube, Pinterest, Instagram – da bi informacije sigurno stigle do naših prijatelja.

Posle toga, stari recept koji uvek pali, je da budemo pripovedači. To je nauka koja može da se savlada, i ako si u MLM-u, shvatićeš da svaki marketinški profesionalac priča. Osećaj prodaje priču. Kažu da ti ne kupuješ parfem, već osećaj da ćeš biti neodoljiva ako budeš koristila taj parfem.

Ako ti neko priča priču, to uvek budi interesovanje. Ali ako neko koristi društvene medije za prosleđivanje informacija, brzo može da okupi timove obožavalaca oko neke slike, ili videa: potražimo one kod kojih možemo korišćenjem proizvoda da dostignemo spektakularne promene, zatim dokumentujemo njihove priče. A ako neko – videvši brzi rast biznisa – želi da krene na najefikasniji način kao graditelj mreže, njemu preporučujemo Touch kutiju i/ili asortiman poslovnih proizvoda, i Business start od 25 bodova.

Prošlog septembra, na jezeru Tahoe, na Eagle menadžer sastanku smo se sreli sa engleskim kolegama, koji su nam potvrdili da sa paketima možemo da postignemo kvalitetan skok. Oni su radili po gore navedenom sistemu, i C9 internetska kampanja je donela nezapamćenu popularnost engleskom biznisu: porast od više hiljada karton bodova za par meseci. Englezi su ponovo izašli u Evropu sa dobrim planom, i prodaja Clean 9 paketa je porasla za 1000%. Postoje novi menadžeri koji ne znaju za drugi proizvod osim za C9, i na toj informaciji su izgradili ceo nivo menadžera. I naravno, postoji i takva gospođa, koja ima grupni promet od 1000 bodova mesečno, i dobar deo čine paketi. Jednom rečju, imaju dobar primer koji može da se kopira.

Sada možete da shvatite, zašto volim da vam preporučim građenje biznisa sa paketima. Mislim da je to dobar primer. Kopirajte ga i činite takvim da može dalje da se kopira. U tome vam želim puno uspeha!

Adam Nađ
Senior Eagle menadžer



POREČ ZOVE – PODSTICAJNI PROGRAM FLP MAĐARSKE I JUŽNOSLOVENSKE REGIJE 1. JANUAR - 31. AVGUST 2015.

1. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **6cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

pore

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli

2. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **8cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

pore

BUS
TICKET

Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte

3. NIVO

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **10cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u III periodu HR (maj-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

pore

BUS
TICKET



Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte i smeštaj za 2 osobe

4. NIVO VIP

Između 1. januara i 31. avgusta svakog meseca tvoji lični, distributerski bodovi moraju biti veći od **10cc+** moraš imati bar jednog kvalifikovanog za Holiday reli, koji u II i III periodu HR (januar-avgust 2015.) mora biti aktivan.

HOLIDAY RALLY
Pore 2-3.10.2015

pore

BUS
TICKET



Nagrada: 2 ulaznice za Dijamant Holiday reli, 2 autobuske karte, smeštaj za 2 osobe, pozivnica za VIP sastanak u večernjim časovima, fotografisanje u petak/subotu, kao deo VIP usluge

VREME ODRŽAVANJA HOLIDAY RELIJA U POREČU: OKTOBAR 2-3. 2015.

Podsticajni program je namenjen sponzorima kvalifikovanih saradnika za Holiday Rally kako bi i sami obezbedili svoje učešće. Oni moraju biti aktivni u periodu januar – avgust. Svi novi saradnici se takođe mogu kvalifikovati za Holiday Rally. Osnovni uslovi za kvalifikaciju za sve nivoe: Budi „aktivan“ svakog meseca kvalifikacionog perioda. Podsticaj počinje 1. januara 2015, a završava 31. avgusta 2015. godini. U kvalifikacionom periodu treba da se ispune svi definisani uslovi. Program važi samo za distributere Mađarske i južnoslovenske regije. Lična odgovornost svakog distributera je da gore navedene uslove protumači ispravno. Nagrade ne mogu da se spajaju. Vanredni postupak nije moguć ni u kom slučaju. Nagrade ne mogu ni da se prenesu na druge osobe. Kvalifikovani za Holiday Rally se ne mogu kvalifikovati i za podsticajni program Poreč Zove; naravno mogu ispuniti uslove ali ne mogu se kvalifikovati.

FOREVER
LIVING PRODUCTS



FOREVER

VI DAN ZDRAVLJA

BUDAPEST
SYMA DVORANA

17. maj
od 10.00 sati

NA PORODIČNOJ PRIREDBI VAS
OČEKUJEMO SA ZABAVNIM PROGRAMOM,
DEČJIM PROGRAMOM, PREDAVANJIMA
NA TEMU OČUVANJA ZDRAVLJA,
BESPLATNIM LEKARSKIM PREGLEDOM,
I PREZENTACIJOM PROIZVODA!



Za ponude sponzora događaja obratite se Kati Doboš na marketing@flpseeu.hu imejl
ili na telefon +3670/436 4215, tj. Adrieni Nađ na imejl titkarsag@flpseeu.hu
ili na telefon +3670/436 4272.

Zajednička priredba Forever Living Mađarske i Saveza mađarskih alternativnih lekara



Success Day

31. januar 2015.



STIGAO JE PRVI DRŽAVNI SUSRET 2015. GODINE, GDE SMO PORED VREDNOVANJA I PROCENE PROŠLE GODINE I PORED SLAVLJA KVALIFIKOVANIH IZ PROTEKLOG PERIODA, MOGLI PRISUSTVOVATI I FANTASTIČNIM PREDAVANJIMA.



Današnji domaćini su Safir menadžeri **dr Endre Šereš** i **dr Katalin Pirkhofer Šerešne**, koji su se još na početku, pre sedamnaest godina, priključili Foreveru. Za vreme proteklih godina obišli su svet, i više puta se kvalifikovali za Chairman's Bonus. Cilj im je, da u njihovoj grupi što više uspešnih graditelja mreža sazna, da Forever mogućnost menja drugima živote, pa može da promeni i njihov. Na samom početku zahvaljuju se i pozdravljaju one koji prvi put prisustvuju Forever Danu uspeha, ubeđuju ih u ispravnost njihove odluke: „Današnji dan će biti neverovatno putovanje, jedna mogućnost da krenete putem koji vodi do ostvarenja vaših snova.“

Voditelji prvo na binu pozivaju **dr Šandora Milesa**. Regionalni direktor je diplomu hemičara i doktorat dobio na Debrecenskom fakultetu, ima nagradu za životno delo u oblasti alternativne medicine, diplomatski i zdravstveni počasni doktorat i dobitnik je Srebrnog krsta Honved ministarstva. Otac je šestoro dece i Safir menadžer. Dr Šandor Miles počinje zahvaljivanje podsećanjem na prošlogodišnje rezultate: Mađarska je sa Južnoslovenskom regijom uspeła da zadrži sedmo mesto u Evropi, isto tako smo jedina od četrnaest država koje su sa pozitivnim bilansom zatvorile 2014. godinu. Nova godina govori o paketima: prodaja C9, F.I.T 1, F.I.T 2 i Vital⁵ paketa daje nov polet Forever-u. „One države, koje krenu sa prodajom paketa i programa, biće vodeće u Evropi“ – kaže dr Šandor Miles.

Na osnovu statistike prodaje 2014. godine i ove godine se formirao redosled tutorijala, pa je na prvom mestu ponovo **Tibor Radocki** – pobedio je njegov CD pod nazivom: Zašto baš FLP? Regionalni direktor ga pozdravlja, kao i ostale koji ga po plasmanu slede, zatim zahvaljuje na radu svima onima koji su doprineli prošlogodišnjem uspehu. Prvog na binu poziva direktora **Petera Lenkeija**, a onda redom teritorijalne direktore iz Mađarske i iz ostalih država regije. Najavljuje da je osnovan klub Forever vođa, u kome zauzimaju mesto Eagle menadžeri, kvalifikovani za Chairman's Bonus i Top 10 distributeri iz regije. Kao završnicu dobrodošlice dr Šandor Miles predaje nagradu za distributera godine, dijamant menadžeru Miklošu Berkiču.





Posle dramske produkcije, operskog pevača **Đerđa Hancara** i umetnice plesa **Ane Heveši** sledi predavanje **dr Ištvana Tarackozija** pod nazivom: Elixir. Autori su pre par meseci nakon pojavljivanja knjige Elixir, koju je predsednik Saveza mađarskih alternativnih lekara pisao zajedno sa dr Šandorom Milesom, došli do rešenja, da se o dejstvu i ekovitih biljaka koje se nalaze u Forever proizvodima ne preporučava u krugu distributera i novih polaznika, već da uz pomoć knjige ovo gradivo bude dostupno bilo kome. „Prema osnovnoj tezi tibetskog lečenja, dobar lekar prvo pokuša da izleči bolesnog preko hrane“ – kaže dr Tarackozi. „Jedan deo vitamina spada u sistem najjačih antioksidanata, štaviše, određeni vitamini ispoljavaju hormonsko dejstvo. Vitamini, zajedno sa mikroelementima, učestvuju u procesu oksidacije i antioksidacije na šeg organizma, i nemojmo nikada razmišljati samo o jednom antioksidansu, nego o multivitaminima“ Najmodernija društva u sebi nose opasnost od najtežih bolesti nacije. Jedna trećina SAD stanovništva je gojazna, Mađarska u okviru Evropske Unije spada među najgojaznije nacije. „Ovde svoju ulogu dobijaju novi program Forevera, C9 i F.I.T paketi, jer nude kompleksan program životnog stila“ – naglašava stručnjak. On govori i o takozvanim relativnim problemima nedostatka vitamina, tj, da ljudi sa različitim fizičkom aktivnošću i različite telesne težine imaju različitu potrebu za vitaminima itd. U izvanrednom informativnom predavanju začinjenom humorom, doktor alternativne medicine nam skreće pažnju na lekovite biljke koje imaju pozitivno dejstvo na život, o kojem detaljnije možemo pročitati u gorenavedenoj izdanju.

Posle kvalifikacija su pervisor i asistent menadžera, bina pripada menadžerima **Hajnalki Ban Szilaine** i **Gaboru Szilai**. Ova dama iz Pečuja vodi salon lepote, a muž joj je stolar, privatnik. Naslov njihovog predavanja: Nastaviti putem, sa cijevima i planovima. Gabor citira vremena kada su počinjali, kada su se jako oslanjali na svoju gornju liniju, bez čije pomoći ne bi ni bili danas tu. Kao što Hajnalka kaže, u životu su nailazili na bezbroj izazova, ali su uvek podržavali jedno drugo, pa je tako i u Forever biznisu.





Hajnalka kao profesionalni frizer može svaki dan da razvija svoju kreativnu stranu ličnosti, a ni Forever-ov posao nije daleko od toga. Gabor svoju ulogu definiše kao „čovjek u senci”, jer pored žene koju karakterišu savršena komunikacija i lako sklapanje poznanstava, njegov prvi zadatak je podrška. Kako bi za sedam meseci ostvarili nivo menadžera, bila je neophodna i pomoć porodice. „Ono što je nas zainteresovalo, bila je mogućnost putovanja: dobri ljudi, na dobrom mestu – zbog dobrog razloga smo zajedno” – kaže Hajnalka. „Nisam video u svakodnevnom životu primer za to da ljudi pomažu jedni drugima. Ovde postoji ogromno zajedništvo. Dobijamo pomoć kakvu je nezamislivo dobiti u normalnom preduzeću” – sažima iskustva Gabor. Oboje savetuju slušaocima da prisustvuju na što više prezentacija, jer neophodno znanje za dostizanje kvalifikacionog nivoa može da se dobije na predavanjima.

Posle plesne tačke koja pokreće fantaziju, počinje ceremonija objavljivanja kvalifikacija koja traje više od sat i po vremena: ljudi koji su ispunili uslove za kvalifikovanje za Dijamant Holiday Rally, zatim oni koji su ostvarili 60+cc za novembar i decembar, za šta je regionalni direktor radosno konstatovao da nikada na bini nije bilo toliko ljudi koji su ostvarili šezdeset bodova.

Posle kvalifikacija Kluba osvajača, menadžera i vodećih menadžera, na bini su se našli kvalifikovani za novi Forever2Drive, koji pričaju o tome kakve su automobile kupili sebi zahvaljujući programu. Na kraju bloka, na bini se ređaju učesnici Global Rally-ja. Oni su ti koji u aprilu, na organizovanom svetskom sastanku u Singapuru, predstavljaju region. Uživali smo sa putnicima u plesu dva čista singapurska lava. Menadžeri **Beata Barna** i **Robert Barna** su se 2008. registrovali u Forever Living Products-u. Vole da putuju. Beata je pokretač preduzetništva, dok je Robert nezamenljiv u organizaciji i u pozadinskim poslovima. Ranije su se dvadeset godina bavili preduzetništvom, ali im njihove aktivnosti – iako su bili materijalno obezbeđeni – nisu donosile radost. „Šta može da ti ponudi Forever?” – postavljeno je pitanje u naslovu njihovog predavanja. Kažu da danima mogu da nabrajaju sve ono što su ovde dobili: „Forever Living Products je jedan poslovni švedski sto – firma ti ponudi, a ti sam odlučuješ šta ćeš od toga uzeti.” Robert je čovek brojeva, pa zbog toga „bez pripreme” počinje sa časom matematike: prikazuje veličinu bonusa na različitim poslovnim nivoima.





Ukazuje na dvanaest mogućnosti, pomoću kojih se može pribaviti prihod u Foreveru: lični bonus, povratak novca, NDP, grupni bonus... i tako dalje. Izdvaja i odnose mađarskih prihoda, i „šokantni“ minimalac. Veruje da Forever može da da rešenje i onim ljudima koji trenutno imaju minimalac. „Ako neko postane vođa ovde, i pomaže drugima u tome da postanu vođe, onda će firma to dobro kompenzovati“ – kaže Robert.

Na bini je Senior Eagle menadžer **dr Laslo Senai** koji je privatno stomatolog. U 2008. se priključio Forever Living Products-u, za godinu dana je dostigao nivo menadžera. U 2013. je postao Eagle menadžer, a u 2014. Senior Eagle menadžer. Vide ga kao izdržljivog, upornog čoveka, tako da nije iznenađujuće što mu je hobi trčanje maratona. „Kao Eagle, sam sebi izgledam kao da sam gore u visinama, i odande opažam sve što je važno i što stvaramo. Odavde zapravo vidim, s čim imam posla, i u čemu treba da se promenim“ – započinje Laslo svoje lično predavanje. Postavlja pitanje: Šta je to što je potrebno da bismo dobro funkcionisali u ovom biznisu? A odgovor glasi: „Trebalo da volimo one koje pozovemo kod sebe!“ Laslo priča o tragovima koje je na njega ostavilo njegovo detinjstvo, i kao najbitnije iskustvo izdvaja to, što su njegovi roditelji, profesori, okolina, potvrđivali da je on dobro dete. Isto tako je funkcionisao i u biznisu: pošto je on dobar, radio je dobre stvari. I njegov sponzor **Aniko Kardoš** je to jačala u njemu još od početka. Praktičan deo izgradnje biznisa prikazuje jednostavnim primerom: onome ko napravi jedan bod, treba da kažemo da on može još jedan – to su već dva boda. A četiri je samo duplo toliko. Priča i o snazi koju stvara misao, o tome kako zamišlja da ga okružuje jedna velika grupa, čiji se ljudi međusobno shvataju ozbiljno.

Ređaju se stotine supervizora na bini, a dr Šandor Miles im uz asistiranje teritorijalnih direktora predaje značke orla, koje su dobili posle savladane prve stepenice.

Ređaju se stotine asistent supervizora, s tim da im se dr Šandor Miles uz pomoć teritorijalnih direktora rukovanjem zahvaljuje za prvu stepenicu koju su prešli ka znački orla.





Predavač koji zatvara dan je Soaring Eagle menadžer **Terezia Herman**. U oktobru 1997. godine se priključila Forever-u, i u roku od jedne godine je već postala Soaring menadžer. Bila je više puta učesnik u podsticajnom programu za dodelu automobila, u njenom timu ima više stotina menadžera. U predavanju pod nazivom „Forever porodica“, prvo priča o ličnoj situaciji, o tome sa kakvom ličnom porodičnom situacijom je trebala da se izbori na početku puta: radila je kao negovateljica u jaslicama, kao medicinska sestra i usput je sama odgajala malu ćerku. Ističe početničke poteškoće, duga i često neefikasna putovanja, period kad su njenu ćerku odgajali njeni roditelji, a ona je viđala samo za vikende. „Koliko ti znači biznis? Koliko možeš i želiš da daš za ovaj biznis?“ – postavlja pitanje. „Isto ovako možeš da stojiš ovde na bini, gde i ja, i isto tako možeš biti uspešan, kao ja. Ni ja nisam ovako počela, ali sam shvatila, da treba da napredujem: puno sam čitala i učila, a to radim i dan danas. Shvatila sam i to, da ne moram da radim danju-noću, da bih ostvarila svoje snove. Ne treba ti ništa drugo, osim promene ugla gledišta.“ Osvrnula se i na zadatak sponzora, citirala jednu rečenicu koju je čula u Engleskoj, koja kaže „Nemojmo hraniti naše kolege malom kašikom.“ Zadatak sponzora je da kolege nauči da budu samostalni. Terezia naglašava važnost samovaspitanja, kao i to da naše kolege treba podsticati da se razvijaju. „Izvuci iz ovog posla ono za čime žudiš, ono što se slaže sa tvojom ličnošću, i što te čini srećnim! Ako je to osmopostotni nivo, onda se tamo osećaj dobro! Ako ti je želja menadžerski nivo, onda radi za njega! Ovaj biznis je tvoj – on je deo tebe.“ Sa završetkom programa, dr Šandor Miles na bini zahvaljuje predavačima i voditeljima, koji su svojim radom i mislima ponovo mnogima preneli novu energiju za svakodnevni posao. Vidimo se u martu, kada ćemo opet biti svedoci fantastičnih predavanja i nezaboravnih kvalifikacija!

LISTA PRVIH DESET MESTA PRODATIH CD-A ZA 2014. godinu:

1. Tibor Radocki: Zašto baš FLP?
2. Mikloš Berkić: Turbo Start 2.0, I deo
3. Mikloš Berkić: Turbo Start 2.0, II deo
4. Robert Varga: Uloga snova, ciljeva
5. Dr Terezia Šamu: Preporuka proizvoda
6. Šandor Tot: Organizovanje prezentacije
7. Mikloš Berkić : Poziv
8. Eva Sepne Kesl: Rukovođenje izgovorima
9. Kati Gidofalvi: Gradnja, konsultacije bez lutanja
10. Ištvan Halmi: Sastanak „Kako dalje?“





Success Day

Počela je nova Forever godina. Prošla je bila odlična, a ove godine očekujemo da napravimo istorijski korak napred!

Voditelju programa, menadžeru Novaku Filipoviću je 2014. godina definitivno promenila život. Svoju priču, iskustvo i energiju, kao i sposobnost da svoje oduševljenje prenese na svoje saradnike, iskoristio je da nam se u pravom svetlu predstavi kao domaćin januarskog seminara. U Forever-u ne postoji osoba koja je imuna na tuđi uspeh, a to je upravo dobitna kombinacija ekipe koju je Novak okupio i sa kojom menja svoj, ali i živote drugih ljudi.

Da li smo zadovoljni dostignućima iz prošle godine? To je relativna stvar, a prostora za poboljšanje definitivno ima. Nismo ni približno svesni koji su naši maksimalni dometi, a nova godina je odličan period da se vidici prošire i postignu novi ciljevi, poručio je dr Branislav Rajić, direktor Forever-a u Srbiji. Planirajmo, budimo fleksibilni u radu sa ljudima i uživajmo u onome što radimo! Uspeh je zagarantovan!

Zdrav život i poslovnu mogućnost, Forever je spakovao u biznis pakete. Sve države koje su svoje poslovanje

fokusirale na Vital⁵, F.I.T.1 i F.I.T.2 pakete, ili već bilo koje druge pakete, postigle su značajne rezultate u smislu povećanja prometa, odnosno, ličnih bonusa distributera. Da li će nam rezultat ove kalendarske godine biti bolji od rezultata u prethodnoj? Forever otvara nova poglavlja u mrežnom marketingu i šteta bi bilo da se to propusti. Zahvaljujemo se dr Šandoru Milesu, direktoru Forevera za Mađarsku i Južno-slovensku regiju na posvećenosti razvoju tržišta, energiji koju ima za stvaranje novih ideja i njihovu realizaciju.

U poslednjih 100 godina, mnogi dobitnici Nobelove nagrade su svoja istraživanja zasnovali na efektima i dostignućima osnovnih sastojaka većine proizvoda koji se nalaze u paleti kompanije Forever Living Products. Upravo je to potvrda kvaliteta proizvoda, i potvrda vizije vlasnika i osnivača kompanije gospodina Rexa Maughana, kao i čitave armije istraživača i vrhunskih svetskih stručnjaka koji su svoj rad pretočili u vrhunski proizvod sa etiketom Forever Living Products. Sublimaciju svetskih istraživanja i dostignuća pretočenih u formu naših proizvoda,





Beograd

čuli smo od soaring menadžera dr Predraga Lazarevića.

Potvrda kvaliteta proizvoda, pored predavanja koje smo imali priliku da čujemo, ogleda se i u iskustvima u svakodnevnoj primeni od strane korisnika, kao i od lekara koji ih preporučuju u svakodnevnoj praksi. Sigurni smo da je potrebna velika hrabrost da se izađe pred auditorijum i ispriča lično iskustvo i viđenje delovanja Foreverovih proizvoda na zdravlje, uspeh i sreću svakoga od nas.

Zahvaljujemo svim hrabrim korisnicima koji su podelili svoja iskustva sa nama, a zahvaljujemo se i dr Dušanki Tumbas, senior menadžeru na odličnom vođenju ovog segmenta programa. Veliki je uspeh popeti se na lestvicu više, marketinškog plana Forevera i postići nivo supervizora ili čak asistent menadžera. Čestitamo novim kvalifikovanim saradnicima i već na sledećem skupu se nadamo njihovom novom uspehu i novoj poziciji.

Vreme je za buđenje! Naš biološki sat otkucava konstantno, a sve što želimo da ostvarimo je moguće samo u sadašnjem trenutku. Prošlost je samo trag sećanja i nešto od čega se ne živi u mrežnom marketingu. Naravno, pozicije koje smo stekli su trajne, ali bez sadašnjih aktivnosti nisu nam od velike pomoći, poručuje menadžer Marica Kalajdžić. U sadašnjosti i budućnosti, ono što radimo, moramo da radimo svim srcem, a ono što želimo da ostvarimo, moramo prvo da materijalizujemo u našem umu. Prepreke koje nam se nađu na putu ka uspehu, treba da nas dodatno motivišu za rad, kako bi ih što brže prevazišli i ostavili daleko iza sebe.

Svaki početak je izuzetno težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera Irfana Fijuljanina, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjanje sopstvenog posla, biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i možda najvažnije – ostavština za potomstvo. Lični primer: ako mogu ja, možeš i ti!





E, to je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje mogućnost da uspeju preko marketing plana, što je moguće samo ako postoji želja za uspehom! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Sjajno je kada imate priliku da slušate teoriju koja je dokazana u praksi, kao što je to slučaj sa menadžerom Irfanom Fijuljaninom.

Na sceni dvorane Doma sindikata smo čestitali novim članovima Kluba 60 bodova, kao i članovima Kluba osvajača. Promovisali smo osvajače 1. ciklusa kvalifikacija za Dijamantski Holiday Rally u Poreču ove godine, a čast nam je bila da promovišemo i dva bisera: najuspešnijeg distributera u kategoriji ličnih i distributerskih bodova, dr Dušanku Tumbas, kao i najuspešnije distributere Forever Living Products Srbije, dijamant menadžere Veroniku i Stevana Lomjanski.

Prvi korak je ključ uspeha, a kod nas u marketingu Forever-a, to je pozicija asistent supervizora. Čestitamo svim novim saradnicima na ovom trenutnom nivou marketinškog plana i nadamo se njihovom brzom napredovanju.

Ulazimo u 2015. godinu sa puno entuzijazma, jer nam je u prethodnoj godini start bio dobar, započinje svoje predavanje soaring menadžer Milena Petrović. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona, jer nema teritorije na kojoj nema saradnika. Ona nema prepreka i briga. U njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Cena koja se plaća je nekada visoka, ali „plodovi uspeha” su vodilja koja zasigurno krči put novim ciljevima i novim uspesima. Njoj je prethodni privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve to je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86 400 sekundi koje ima jedan dan, za Milenu je ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Forever-u. Sledeći susret pozitivnih ljudi i majstora mrežnog marketinga zakazujemo za 22. mart, u dvorani Doma sindikata u Beogradu.

Dr Branislav Rajić
Direktor
Forever Living Products Srbija



Success Day u Podgorici 6.12.2014. godine



Zaključujemo jednu uspešnu godinu Forever-a u Crnoj Gori. Na poslednjem okupljanju u 2014. godini imali smo priliku da najbolje podelimo sa najboljima. Godina je bila uspešna u ispunjavanju svih ciljeva. Naš konačni cilj je da misija Forever-a bude u domu svakog stanovnika Crne Gore, poručio je **dr Branislav Rajić**, direktor Forever-ove centrale u Beogradu. Pred nama su novi izazovi u novoj godini, ciljevi koje treba ispuniti i ideje o slobodnom poslovanju koje još treba da čuje veliki broj stanovnika Crne Gore. Preventivno delovanje je osnova zdravlja. Neophodno je da svakodnevno radimo na eliminisanju negativnih uticaja kojima smo svi izloženi u obliku stresa, hemijskih preparata koji se nalaze u hrani i kozmetici, upotrebi pesticida i herbicida koji u svakom trenutku prete našem organizmu. Ukoliko redovno koristimo po preporuci ili po sopstvenom nađenju dovoljan broj proizvoda Forever-a, sigurni smo da ćemo kroz sve ove poteškoće prolaziti mnogo lakše i efikasnije, zaključak je safir menadžera **dr Marije Ratković**. Upravo preventivno delovanje naših proizvoda pokreće u ljudima zadovoljstvo kvalitetnog života. Svako od nas ima neki primer u svom okruženju ili lično iskustvo koje u suštini predstavlja pravu dragocenost koju prenosimo drugima i dajemo im odličan primer kako oni sami mogu da bolje i efikasnije povedu računa o kvalitetu sopstvenog života.

Zahvaljujemo se **dr Bosiljki Jaramaz** na izvanrednom vođenju segmenta programa posvećenog iskustvima korisnika i lekara. Postali smo supervizori, jer smo prošli put kojim su svi do sada prošli: posle nepoverenja i zadržke, prihvatili smo proizvode, pozvali potencijalne korisnike i ono najvažnije: stavili smo akcenat na edukaciju i seminare, pogotovo na Dijamantsku obuku u Budimpešti. Rezultat je došao sam od sebe i **Sana i Zoran Jovanov** su postali supervizori. Pravi primer mladih i uspešnih poslovnih ljudi u Crnoj Gori i odličan primer svim saradnicima kako se radi ovaj posao i kako da se Forever izabere za svoj životni put. Svaki početak je izuzetno težak. Šta je to FOREVER LIVING PRODUCTS? Po viđenju našeg menadžera **Irfana Fijuljanina**, to je: dodatna zarada, finansijska nezavisnost, započinjanje sopstvenog posla, to je biti sam svoj šef i imati više slobodnog vremena, to je lični razvoj, pomoć drugima, bolji stil života, normalan odlazak u penziju i ono možda najvažnije – ostavština za potomstvo. Lični primer – ako mogu ja, možeš i ti! E, to je FOREVER! Veliki i stabilan sistem koji svima daje šansu da uspeju preko marketing plana, samo ako postoji želja za uspehom! Sopstveno preduzetništvo kreira sopstvene planove za budućnost, a ovo je posao koji se radi isključivo sa ljudima. Svesni smo da veliki ciljevi zahtevaju i veliku akciju. Ukoliko menjamo navike i prelazimo preko blokada, stičemo preduslove za bolji i kvalitetniji način života. Menadžer **Milan Pavlović Mitrović** je izneo svoj recept: na prvom mestu je da se zainteresujemo sami za sebe i da naučimo da dajemo kako bismo dobili. Ukoliko zaboravimo na neuspeh, sigurno je da ćemo ići napred. Cilj zahteva jasan plan i daje rezultate. Forever-ov timski marketing uvek odradi posao za sve nas. Dobar cilj sa detaljnim planom = uspeh u kompaniji Forever Living Products. Provereno!

Ulazimo u novu godinu sa puno entuzijazma, jer smo imali dobar start u ovoj godini, započinje svoje predavanje soaring menadžer **Milena Petrović**. Njenu životnu energiju ne može više da prati ni roming sistem mobilnog telefona. Ona nema prepreka i briga, u njenom životnom scenariju ne postoji odustajanje i odstupanje. Njoj je privatni posao doneo samo probleme i odneo zdravlje, a sve je ponovo pronašla u kompaniji Forever Living Products. Svaka od 86 400 sekunde koje ima jedan dan Mileni Petrović je ogromno blago i ona gleda da ga maksimalno iskoristi za sebe, porodicu, svoje prijatelje i saradnike u Forever-u. Jedan od ključeva uspeha je povećanje nivoa sopstvenih vrednosti, preuzimanje odgovornosti i upravljanje sopstvenim vremenom, jer jedina osoba koja može da promeni naš život smo mi sami, započinje svoje predavanje safir menadžer dr Marija Ratković. Sve što smo postigli ima svoj koren u snovima i idejama, samo smo te snove i ideje morali prvo da osmislimo, potom da ih vizualizujemo, da ih isplaniramo i ostvarimo ih preko svakodnevnih zadataka. Kada steknemo poverenje u sebe same, preostaje nam samo akcija, a garancija za ostvarivanje snova je marketing plan Forever Living Products-a. Vrata su širom otvorena svima. Dobrodošli! Čestitamo novim asistent supervizorima u Crnoj Gori i želimo im još mnogo uspeha u druženju sa našom kompanijom.

Dr Branislav Rajić
Direktor Forever Living
Products Srbija

SINGAPORE 2015 GLOBAL RALLY

10 000 CC GLT ČLAN
Atila Gidofalvi & Kati Gidofalvi

5000 CC
Mikloš Berkič
Jožef Sabo

2500 CC
Agneš Križo
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Žanet Lexne Gidofalvi & Akoš Lex
Terezia Herman
Robert Varga & Timea Varga-Hortobađi
Žolt Leveleki & Anita Leveleki
Geza Varga & Dr Ilona Juronič Vargane
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Šandor Tot & Edina Vanja
Ištvan Halmi & Rita Mikola Halmine

1500 CC
Aranka Vagaši & Andraš Kovač
Vilmoš Halomheđi
Dr Katalin Pirkhoffer dr Šerešne & Dr Endre Šereš
Eva Budai-Schwarcz
Andraš Bruckner & Dr Terezia Šamu
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Diana Orošhazi
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Arpad Kiš-Jakab & Ibolja Tot Kiš-Jakabne
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Dr Endre Nemet & Agneš Lukači
Anita Utaši & Ištvan Utaši
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr Marija Ratković
Jožefne Haim & Jožef Haim
Agneš Klaj & Laslo Roštaš
Katalin Nad

BUDI TI

FOREVER MR. ILI MISS F.I.T. BEAUTY 2015.

S radošću vas obaveštavamo, da je Clean9 Challenge Mikloša Berkiča startovao senzacionalno, i da smo zbog toga odlučili da novim saradnicima koji su počeli sa Clean9 paketom, ponudimo učešće u takmičenju za titule Mister ili Miss F.I.T. Beauty 2015. Ovo nije samo takmičenje u lepoti i dobrom izgledu, nego će takmičari moći svoje talente da pokažu i u znanju. Zato će moći da svoj nastup upotpune recitacijom, prozom, plesom ili pesmom i time ostvare prednost prilikom izbora porednika.

USLOVI ZA UČEŠĆE NA TAKMIČENJU:

- do 25 godina (rođeni posle 1. novembra 1989.)
- registracija posle 1. novembra 2014.
- kupovina paketa C9 ili Touch paketa veće vrednosti prilikom ućlanjenja

Takmičenje se najpre odnosi na nove članove, ali naravno i one koji se registruju i posle 1. novembra 2014. kupe C9 paket. Sve prijave sa fotografijom očekujemo na imejl: office@flp.co.rs, sa naznakom za: „Mr. F.I.T. ili Miss F.I.T.“. Naravno žiri će sa posebnom pažnjom pregledati prijave. Prijavljene ćemo obavestiti nakon isteka roka za prijavu.

ROK ZA PRIJAVE JE KRAJ FEBRUARA 2015.

Polufinale je u Mađarskoj 16. maja 2015. u Syma dvorani, a finale regije će se održati 2. oktobra 2015. u sklopu Dijamant Holiday Rally-ja kada ćemo birati porednika za MR., a porednika za MISS F.I.T. Beauty 3. oktobra. Pored toga, svim učesnicima takmičenja ćemo dati mnogo vrednih poklona. Prvoplasirani će dobiti ekskluzivni ugovor na godinu dana sa Forever Living Products Mađarska (ekskluzivno pojavljivanje u Forever magazinu i drugim izdanjima) i druge značajne poklone.

**POBEDNICI ĆE BITI LICA FOREVERA
U PERIODU OD GODINU DANA!**

UČESTVUJ I TI!

ROK ZA PRIJAVE JE 15. MART 2015.





ANAMARIJA KIRTEŠ
I LASLO KIRTEŠ
MENADŽERI

ŽELELA SAM DA SE PROMENIM

Anamarija Kirteš i Laslo Kirteš su u braku četrdeset i jednu godinu. Veliki deo tog perioda su usmerili na biznis Anamarije i ujedno na bogaćenje njene ličnosti. Kao što kažu, ne bi funkcionisali jedno bez drugog. 65-66-godišnji bračni par živi u Budimpešti.

Anamarija je profesor jezika, prevodilac, savetodavac, kao i vođa oseka, a Laslo je inženjer brodogradnje. Imaju tri ćerke i pet unučića. U 2004. su se priključili Forever Living Products-u.

Mentori: Šandor Tot & Edina Vanja

Gornja linija: Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Kipp Rolf

Laslo Kirteš: Strast prema Foreveru je strast moje žene – ona gradi, a ja je podržavam: to je podela posla između nas.

Da li si odmah prihvatio njenu odluku, ili te je ipak trebalo nagovarati?

Laslo Kirteš: Od prvog trenutka. Kao većini, i nama su se prvo svideli proizvodi, prema tome veza je bila jaka. U stvari nas su zvali zbog nečeg drugog. Kao bračni par pedagog-inženjer, za nas je bilo poznato da se uvek borimo za opstanak. Ipak, ja sam na prezentaciji čuo jednu-dve interesantne stvari. Nisam zbog toga postao poslovan čovek, ali su me zainteresovale.

Anamarija Kirteš: Laci je sa ove tačke gledišta skroman, jer istina je da me je podržavao samo iz pozadine, ali je to meni puno značilo! Tamo je na kursovima i srećan je kad ja postignem neki uspeh i kad mi odaju priznanje, drži me za rame kada se plašim da nešto neće uspeti. To je čudesna stvar! Iskoristila sam i racionalnu sebe: u početku sam se suočavala sa protiv-argumentima, sumnjama, kao što je rekao, samo zato da na njemu mogu da vežbam upravljanje izgovorima.

Da li ste imali potrebu za tim?

Anamarija Kirteš: U početku i nisam. Moja okolina je videla značajne promene na meni – i spolja i iznutra. Baš iz tih razloga su dolazili i oni da traže savet, i kad sam se registrovala, već sam imala puno narudžbina, tako da sam ubrzo dostigla prvi poslovni nivo. Posle toga sam se prijatno iznenadila, da za to što kupujemo i živimo zdravo, dobijamo i pare!

Laslo Kirteš: Nepobitna je bila činjenica, da se radi o proizvodima koji daju rezultate, i koji se mogu predstavljati zvanično.

Anamarija Kirteš: Posle toga normalno, trebalo se ući u materiju, i kao sastavni deo samopouzdanja, profi baratanje izgovorima – u čemu kao pedagozi vidimo veliku korist i u svakodnevnom životu.

Do tada je sve slobodno vreme prolazilo u poslu. Sad sam za puno kraće vreme zaradila pare, koje bih inače sa prevodom zarađivala celo leto, svake noći. Zainteresovala me je mogućnost da i u ovim godinama naš život može da dobije novi polet, i danas na naš poziv koji volimo, gledamo kao na hobi.

Šta je bilo najpotrebnije da biste napredovali?

Anamarija Kirteš: Ja sam u početku bila obeshrabrena prilikom traženja ljudi. Zvala sam samo one, koji su se činili lako „uhvatljivi“, i to mi nije olakšavalo napredak. Ono što je samo od mene zavisilo, to sam uvek ostvarivala, ali nisam pružala dovoljno jak primer za to da bi me drugi pratili. Usput sam non-stop osećala, da mi se neverovatno dopada tamošnji krug ljudi na prezentacijama, sastancima i kursovima. Bili smo na treninzima od samog početka, znala sam da želim da budem tamo, da pripadam uspešnim ljudima! Želela sam da se promenim. Ne volim što nemam dovoljno samopouzdanja, jer to je uticalo i na druga polja mog života.

Možda je ovo uspelo zbog toga, što su dolazili rezultati.

I naravno, puno čitanja i učenja je ostavilo trag.

Laslo Kirteš: Ovde se vidi posebnost Forever-ove zajednice. Posmatrajući sa ljudske strane, između graditelja biznisa i početnika nema ni pola stepenice razlike: sve ih paze, prihvataju i ohrabruju. To je potrebno, jer mreža i pojedinac su samo zajedno sposobni da napreduju, jedan bez drugog ne vode ničemu.

Anamarija Kirteš: Često su me pitali, da li sam se obeshrabrila za to vreme. Ne, nikada! Jedino mi je padalo na pamet, da li ja odgovaram biznisu, jer smo puno puta čuli, da ovaj biznis nije za sve. Tada me je uvek obuzimala jedna druga misao: „Onaj ko ne odustane, neizbežno će biti uspešan.“ Kada sam na kraju poverovala u to, zaista je uspelo. Shvatila sam da je moja obaveza da postanem samopouzdanija, jer sam odgovorna za svoju grupu, i za sve one koji veruju u mene.

Danas već ideš i prema „teškim“ kandidatima?

Anamarija Kirteš: Već duže vreme. Uvek su nas učili da tražimo bolje od nas. A za to je trebalo izaći iz dobro poznatog „bez konflikta“ kruga. I našli smo i bolje! U 2006. smo postali supervizori. I od tada, dva puta mesečno, konstantno, iznova i iznova gradimo supervizorski biznis. Sagradili smo mrežu koja dobro funkcioniše sa puno potrošača, i sa par ljudi koji su hteli nešto. Oni su ti sa kojima smo stigli dotle, da u pravom trenutku možemo da se fokusiramo na određeni cilj. Ceo period kvalifikacija je bio fantastičan doživljaj timskog rada! Svi smo, što se iskustva tiče, bili bogatiji.

Laslo Kirteš: I sasvim je poseban osećaj kad vidite na sajtu, kako kada se napuni flakon gela, pojavi se tekst zahvalnice!

Da li materijalno već osećate razliku?

Laslo Kirteš: Već se pored penzije i asistent menadžer oseti značajno.

Šta je sledeći cilj?

Anamarija Kirteš: Da budemo u što užem krugu, da budemo stabilni u bodovima, da sagradimo dobro funkcionalni menadžerski nivo, i da što većem broju ljudi pokažemo ovu izvanrednu slojevitou, čarobnu mogućnost.

U globalu šta biste rekli, zašto вреди ući u ovo?

Laslo Kirteš: Zbog materijalne i društvene prednosti. U ovom današnjem svetu, gde je svuda reč o poteškoćama, fantastičan je osećaj uključiti se u jednu sigurnu, poštovanu firmu, koja drži svoja obećanja, spremna je da pomogne čoveku odakle god da je došao.

Anamarija Kirteš: Pomagati drugima i ne samo na sebičnoj osnovi: to je danas tako retko, da se samo zbog toga вреди uključiti – da čovek i to iskusi. Ja sam zato krenula da dokažem da jedan naivan, idealista u srcu i duši, pedagog, može da bude uspešan u ovom biznisu. Uspelo je, ali ne onom starom čoveku koji sam nekad bila.





SOARING MANAGER



Manda Korenić & Ecio Korenić
(sponzor: Jadranka Kraljić-Pavlečić
& Nenad Pavlečić)

„Vi ne znate šta možete
postići, dok ne pokušate.“



MANAGER



Đula Bartuš & Đulane Bartuš
(sponzor: Jožef Mazaš)

„Sad smo razumeli u čemu je
poenta timskog rada.“



Robertne Darvaši & Robert Darvaši
(sponzor: Laslo Hartvig
& Čila Hartvigne Karpati)

„Veruj i ne plaši se!“



Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic
(sponzor: Manda Korenić
& Ecio Korenić)

„Uspješni nikad ne odustaju.“



Reka Hegeduš
(sponzor: Laslo Olah & Žofia Balog)
„Ne možeš da se popneš na
planinu uspeha, ako ti je ruka
zadenuta u džep!“



Ilona Eren & Zlatko Rogić
(sponzor: Sonja Jurović
& Zlatko Jurović)

„Ključ za postizanje uspeha je otkri-
vanje potencijala u sebi i ulaganje
vremena u njegov razvoj.“



**Anamarija Kirteš
& Laslo Kirteš**

„Nije važno šta imaš, važno je šta
ćeš uraditi sa tim!“



**Čaba Tatrai
& Beatriks Tatrai-Suč**
(sponzor: Silard Kuti)
„Izgradi tim, i tim će
izgraditi tebe!“



**Ildiko Nemet Timarne
& Karolj Timar**
(sponzor: Renata Sekej Balašane
& Andraš Balaša)
„Radi svoj posao srcem i dušom,
sa strpljenjem i verom!“



SUPERVISORS

Balatoni Szabolcs
Banáth Tibor
Baranyai Erzsébet
& Sajtár Lajos József
Csécssei László & Csécssei Lászlóné
Csanádiné Dr. Matuz Csilla
& Csanádi József
Cserba Beáta
Cvikl Matej & Cvikl Romana
Darvasi Róbert
Dedic Nevenka
Dekovic Andrea
Dr. Deme-Nagy Ágnes

Fazekas Mária
Grubisic Vladimir & Grubisic Jasna
Jakovljevic Martina
& Jakovljevic Ivan
Ljubinkovic Ljubomir
Mészáros Zoltán & Cserny Erika
Mike László
Novák László Zoltán
Perge Krisztina
Podhorszkiné Buránszki Bernadett
& Podhorszki Krisztián
Prpic Alen
Prpic Ines & Dejanovic Jadranko

Ratkovic Andzela
& Ratkovic Marin
Rúzsza Sándorné
Silec Marija & Silec Ignac
Szabó Ildikó
Tóth Roland
Tóth Mariann
Tóth György & Tóth Andrea
Tóthné Zavotka Zsuzsanna
& Tóth Zsolt
Véghelyiné Kanzsalics Mária
& Véghelyi Zoltán
Varga István



ASSISTANT MANAGERS

Besnicanin Sabina
Hadzijasarevic Senada
Hajdú József
Kósa Gergely
& Kósa Kovács Andrea
Liska Zsolt
Paizs Roland
& Paizsné Turi Annamária
Prpic Miroslav
& Prpic Branka
Zupljanin Mirza

DECEMBAR 2015. PERSONAL & NON-MANAGER CC

CONQUISTADOR CLUB



MAĐARSKA

1. Kúthi Szilárd
2. Dr. Dósa Nikolett
3. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
4. Éliás Tibor
5. Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
6. Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
7. Mázás József
8. Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
9. Dr. Fábrián Mária
10. Klaj Ágnes & Rostás László



HRVATSKA

1. Manda Korenic & Ecio Korenic
2. Silvano Dekovic & Nevenka Dekovic
3. Ilona Eren & Zlatko Rogic



SRBIJA, CRNA GORA

1. Irfan Fijuljanin & Vasvija Fijuljanin
2. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA – FOREVER2DRIVE

1. NIVO

Ádám Edit & Farkas István

Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dobai Lászlóné & Dobai László
Dr. Dósa Nikolett

Éliás Tibor

Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág

Olivia Emilia Gajdo

Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József

Haim Józsefné & Haim József

Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
Dragana Janović & Miloš Janović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes

Manda Korenic & Ecio Korenic
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić

Kúthi Szilárd

Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
Mázás József
Menkó Éva
Mentesné Tauber Anna
& Mentés Gábor
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Vaselije Njegovanović
Patkós Edina Anna
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tóth János
Utasi István & Utasi Anita
Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt

2. NIVO

Budai-Schwarcz Éva

Herman Terézia

Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Orosházi Diána
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András

3. NIVO

Berkics Miklós
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Szabó József & Szabó Józsefné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

2014. DECEMBER

Ádám Edit & Farkas István
Korenic Manda & Korenic Ecio
Kúthi Szilárd
Oláh László & Balogh Zsófia
Dr. Dósa Nikolett
Haim Józsefné & Haim József
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Hegedűs Réka
Éliás Tibor
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla
Fijuljanin Irfan & Fijuljanin Vasvija
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
Muladi Annamária
Dekovic Silvano & Dekovic Nevenka
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Jurovic Sonja & Jurovic Zlatko
Mázás József
Eren Ilona & Rogic Zlatko
Bajkánné Vitéz Krisztina & Bajkán Zoltán
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Dr. Fábíán Mária

Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes & Rostás László
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Dr. Végh Judit
Rajnai Éva & Grausz András
Kürtös Annamária & Kürtös László
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix
Orbán Tamás
Szolnoki Mónika
Lipovac Alen & Lipovac Dolores
Kraljic-Pavletic Jadranka & Pavletic Nenad
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Bostyai Emília & Tóth Tamás
Zsidai Renáta
Tóth János
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
Darvasi Róbertné & Darvasi Róbert





DIAMOND HOLIDAY RALLY

Poreč

KVALIFIKOVANI 09-12. 2014.

I NIVO

Delitsa Anastasia
Csanádiné Dr. Matuz Csilla
& Csanádi József
Grubišić Vladimir & Grubišić Jasna
Deković Silvano & Deković Nevenka
Iván Ferenc & Ivánné Knopf Mária
Kéri János & Kériné Lukács Piroska
Balatoni Szabolcs
Csécsei László & Csecsei Lászlóné
Szabó Ildikó
Tátrai Csaba & Tátrai-Szűcs Beatrix
Perge Krisztina
Szűts E. Orsolya
Kósa Gergely & Kósa Kovács Andrea
Jović Verka & Mitevski Mijalko
Varga Katalin & Varga István
Baranyai Erzsébet & Sajtár Lajos József
Szabó Krisztina & Szabó Péter
Czövek Zsuzsanna
Sipőczné Nagy Erika & Sipőcz Imre
Walas Eleonóra

Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán
Banáth Tibor
Novák László Zoltán
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Szlavikné Hofschauer Krisztina
& Szlavik Balázs
Paizs Roland & Paizsné Turi Annamária
Szatmári Ágnes
Jakovljević Martina & Jakovljević Ivan
Ljubinković Ljubomir
Kovácsné Lukács Ágnes
Petrovics Anett & Petrovics Brunó
Čosić Sanja & Mitrović Dejan
Tusainé Bársony Zsanett & Tusai Gábor
Véghelyiné Kanzsalics Mária
& Véghelyi Zoltán
Dr. Deme-Nagy Ágnes
Hadžijašarević Senada
Dr. Đurđević Verica
& Prof. Dr. Đurđević Srđan
Polužić Ivana

Dávidné Csiba Orsolya
& Dávid György Péter
Tóth Mariann
Pataki Zsolt
Tóthné Zavotka Zsuzsanna
& Tóth Zsolt
Szathmáry Alexandra
& Tóth László
Reith Laszlóné
& Reith László
Mócz Zoltán
Oprckal-Rak Andreja
& Rak Igor
Tóth György & Tóth Andrea
Darvasi Róbert
Tóth Roland
Rúzsza Sándorné
Prpić Ines
& Dejanović Jadranko
Dr. Szénainé Kovács Gabriella
& Dr. Szénai László

II NIVO

Hajdú József
Korenić Manda & Korenić Ecio
Czuczor Aranka
Ferenc Márta
Kürtös Annamária & Kürtös László
Sziklainé Bán Hajnalka & Sziklai Gábor
Ugrenović Aleksa
Mislyenácné Kelemen Szilvia
& Mislyenác János
Eren Ilona & Rogić Zlatko
Rimócziné Németh Erika & Rimóczy Attila

Alb Attila György & Gara Ágnes
Szabó Dávid
Kedves Ádám & Czilinger Adrienn
Németh Miklósné & Németh Miklós
Havjár Nikoletta
Tímárné Németh Ildikó & Tímár Károly
Glavinić Nevia & Glavinić Marino
Radošević Silvano & Sciuca Urnella
Prpić Miroslav & Prpić Branka
Svrtan Ana & Svrtan Zlatko
Szabó Kálmán & Szabóné Bartha Noémi

Derkusich Milán
& Derkusichné Bakó Margit
Darvasi Róbertné
& Darvasi Róbert
Bán Józsefné & Bán József
Gordos Judit
Borbély Roland & Óbert Ágnes
Kovács István Csabáné
Simonics Erik
Lantos Tiborné
& Lantos Tibor

KATALIN NAĐ JE ISPROBALA ŽIVOT DO DETALJA. U NEVOLJI JOJ JE POMOGLO NJENO ISKUSTVO, OSEĆAJ DA JOJ FOREVER BIZNIS PRUŽA NEDVOSMISLENU SIGURNOST, KOJA MOŽE GODINAMA DA PRATI ČOVEKA, PA I ONDA KAD DOSPE U TEŠKU SITUACIJU. DANAS SE VRATILA STAROJ SEBI, I PONOVO USPEŠNO GRADI BIZNIS!



Iskustvo je zaista veliko samo ako možeš da ga podeliš sa drugima

Sponzor: Jožef Sabo i Jožefne Sabo **Gornja linija:** Kipp Rolf

Forever firmi sam se priključila još na samom početku, 1997. godine. U to vreme sam živela prosečnim životom zaposlenog. Radila sam kao hemijski tehničar u jednoj debrecenskoj laboratoriji, i paralelno učila engleski i kucala diplomski. Rodila sam troje dece, dvaput se razvela, i to je bio onaj period u kome sam bila sama, sa 40 godina i troje dece. Problem je bio što bez obzira koliko sam volela svoj posao, plata mi nije bila dovoljna.

Nije bilo lako podeliti vreme i energiju

Ne znam ni kako smo to rešili, jer tada još nisam imala mobilni telefon, auto i slične stvari. Imala sam malo vremena za decu, a ni to vreme nije bilo kvalitetno. Pored toga, često sam na njih istresala svoje frustracije. Nisam mogla ni od koga iz porodice da očekujem pomoć, zato sam tražila mogućnost za drugi posao, sporedan, ali nisam pronašla ništa čime bih mogla ne samo da promenim život na malo bolje, već da ga promenim iz korena. Onda me je bivša školska drugarica pozvala na predavanje MLM-a.

To još nije bio Forever?

Ne, ali tamo sam shvatila šta je to multi-level sistem. Mene je jedna rečenica zaintrigirala, a to je da bez kapitala možeš graditi biznis. Nisam ja htela neko veliko preduzeće, već samo da mogu da stvorim normalan život, da nemam novčanih problema i da budem slobodna: tada mi je to bio san. Pre Forever-a sam se oprobala u tri MLM firme, i bez obzira što nisam ostvarila nikakve uspehe, taj period mi je potvrdio da je za mene to jedini izlaz.

Kako to da si verovala, ako nisi bila uspešna u tome?

Videla sam kako to funkcioniše kod drugih. Malo po malo, ono što sam znala sam praktikovala, stekla mnogo iskustva, i to je bio jedan veliki period učenja. Onda me je iznenada jedan nepoznati gospodin pozvao – dobio je broj od moje prijateljice. Rekla sam DA, i saslušala ga. To je bio Jožef Sabo, moj kasniji sponzor. Kako sam upoznavala marketinški plan i proizvode, pomislila sam da je napokon ovo nešto što može da funkcioniše. Rezultati su pokazali svoje. Pronašla sam ono što sam tražila: za tri meseca sam postigla nivo menadžera, ali uvek naglašavam da je u tome bio rad poslednje dve i po godine.

Da li si do 4 MLM sistema već iskoristila svoje veze?

Ne i ponosna sam na to. Bilo koga da sam nazvala, svi su podizali slušalicu. Ako bih procenila da je neko sposoban za ovaj posao, ali nema motivaciju, ne bih navaljivala, već bi maksimum ostalo na tome da održavamo kontakt.

Da li si na tom putu morala nešto da menjaš?

Konstantno to radim. Imam jednu po meni lošu osobinu: hoću sve da radim ne 100% već 110%, i često se izgubim u tome. Uvek hoću bolje i više.

Posle nivoa menadžera, na Senior nivo nisi morala dugo da čekaš, a zatim si za 4 godine postala Soaring?

Tako je. U Mađarskoj sam sa četiri, a u Rumuniji sa jednom nogom proširila grupu. Puno stvari sada može da se sazna preko statistike sa interneta.





Ja sam bila šokirana kad sam saznala da se u mojoj mreži nalazi više od sto hiljada ljudi i više od dve hiljade menadžera. I sve je počelo tako što sam pronašla 5 ljudi, koji su hteli da grade biznis, i koji su hteli da menjaju svoj život.

Da li si se ti promenila?

Kao čovek, nadam se da nisam. U odgovornosti, i u tome da još više treba da se uči, i da treba još više sebe da dam, u tome jesam. U Mađarskoj i Rumuniji imam više Soaring kolega koji su u dubini. Na primer, dr Ibolja Bagoj i Đerđ Čuka su u Njiređhazi sastavili jako dobar i stabilan tim, kao i Agneš Lukač i dr Endre Nemet u Đuli. Ovi drugi su tim sa najboljim ostvarenjima u mreži u Mađarskoj. U Rumuniji su Eva Sabo, Monika Kele i Erne Nad stvorili jednu ogromnu mrežu. Ovim putem se zahvaljujem svojim vođama na radu! Da bi me oni prihvatili, i da bih i sebi odgovarala, pokušavam da održavam korake i da obučim sebe, da kao gornja linija uvek mogu da im pomognem.

Nekad si tražila priliku za proboj. Šta si sada pronašla?

Meni je primarni cilj bila materijalna sigurnost. Drugi cilj mi je putovanje, ali nikad nisam imala priliku za to. Danas sam obišla dosta država, 2002. godine smo otišli na prvo luksuzno krstarenje, i od tada nam je to postalo omiljeno – svake godine odaberemo jedno. Drugi dom mog partnera je Australija, i tamo smo bili puno puta, na po tri meseca.

Koja rečenica ti je dala najveći polet ikada?

Čula sam je od Jožefa Saboa, i još uvek mi odzvanja u ušima: „Kati, ti to možeš.“ To mi je dalo neverovatnu snagu. Držali smo puno predavanja zajedno. Njegova vera je velikom broju ljudi dala snagu. Od Marike sam ukrala ideju za održavanje

prvog treninga, pa smo zajedno napravili takav događaj, kao što je prvi maskenbal u Debrecenu koji se i dan danas spominje. Dobro je setiti se tih vremena!

To znači da ti sama nisi verovala da ćeš uspeti?

Dvumila sam se: Hoću li sigurno uspeti? Sigurno ću to moći i pored troje dece? Da li sam dovoljno dobra za to? Srećom, nisam imala puno vremena da razmišljam o tome. Išla sam, radila – imala sam taman toliko vremena. A kada stignu rezultati, to ojača čoveka.

Kakav je osećaj iznova i iznova se kvalifikovati?

Neopisiv je osećaj kada čovek nešto planira i onda to i postigne. A veliki je plus, ako se ja kvalifikujem, jer to znači da se ispod mene neki novi čovek kvalifikovao, tj. da sam mogla da pomognem još jednom čoveku. Svejedno je da li je to putovanje, materijalni uspeh, poslovni uspeh ili samo iznenađenje ... to iskustvo je veliko, ako možeš da ga поделиš sa drugima.

Šta je to što mogu da preuzmu, kopiraju od tebe kada je u pitanju tvoj tim?

Ne treba da bude glavni cilj ono što ti želiš, već obrati pažnju na druge i na ono šta je njima dobro. A koji ćeš način koristiti za to, sasvim je svejedno. Ja ne volim da učim ljude šablonima. Drugo je planiranje na duge staze: treba da imaš cilj koji će da te pokrene, zbog koga ćeš biti sposobna da svaki put kad se nešto loše desi ustaneš, pređeš preko toga i nastaviš dalje.

Tebi je taj probni rad bio zaista težak.

Od 1997. godine do te tačke sam živela kao u nekoj bajci. Mogla sam da pomognem majci (koja je sa 80 godina jako





aktivna), deca su dobro učila, ja sam obišla svet, dobila sam kola, bila sam na Rally-ju pronašla partnera, i na tome mogu da zahvalim firmi. Starija ćerka mi je rodila dva unuka. Onda 2006, par dana pre polaska u Ameriku, saznala sam da mi je ćerka jako bolesna. Naravno, otkazala sam put, jer samo ona mi je bila važna. Probali smo sve što smo mogli, ali 2008. sam je izgubila. Pet godina sam pokušavala da shvatim i prebolim ono što je bilo nemoguće. Danas malo plaćući malo ne, mogu da pričam o njoj. To je pravi razlog zbog čega sam se povukla iz biznisa na sedam godina. Ranije su mi motivacija bile pare i putovanje, i razmišljala sam šta će biti ako dođu nevolje. Tek sad sam iskusila koliko je velika stvar, to što u takvoj situaciji nisam morala da radim, već sam mogla da budem pored nje i da joj dam sve, što može da joj pomogne. Posle sam imala vremena da saberem sve to što se desilo. Tih sedam godina mi je nekako skroz „iscurilo”. Nisam radila, ali promet od mreže koju sam ranije sagradila Forever mi je isplaćivao, i nisam morala da brinem o materijalnim stvarima!

Kako si uspela da se podigneš?

2013. mi se javio jedan stari kolega, Karolj Šimon. Rekao mi je kako želi da gradi biznis, i kako mu treba moja pomoć i ne mogu da kažem ne! Dočekali su me sa toliko ljubavi. To je zaista bio divan osećaj. Videli su da sam ponovo tamo. Počela sam da dobijam sve više poziva, i polako sam se vratila u posao.

Zvuči kao neka terapija

I bila je. Uspela sam da dočekam da ponovo budem među ljudima, da pričamo, da počnem da živim. Uskoro sam shvatila, da se način izgradnje biznisa skroz promenio.

Tu su Internet, Facebook, YouTube, novi načini, novi izazovi. To mi je dalo veliki polet. Ponovo sam počela da organizujem priredbe i pomažem timu koliko mogu. Dvodnevni trening organizovan u Hajdosoboslu je sve uspešniji, i radimo u sve većem broju. Činam je da izađe što više ključnih ljudi iz bilo kog tima. Mislim da smo uspeli da ostvarimo dobar odnos sa vodećim kolegama koji rade u regiji. Posle Mikloš Berkiča slobodni: Talas će podići svaki brod! Dakle, sa ovim svi mogu samo da pobeđu!

Polako pristižu bodovi...

Pre nego što sam stala sa biznisom, uvek sam imala 1500 bodova. Posle pauze, tek sada sam uspela da ponovo sakupim toliko. Zahvaljujem timu, jer ovo je zajednički rezultat. Prošla godina mi je govorila o osnovi, o postavljanju novih sistema, a ova godina govori o stabilizaciji, i o tome da treba da se koncentrišemo prvenstveno na mlade i nove. Među njima, i na mog sina, koji sad ima 24 godine, i koji je pre par godina počeo da gradi biznis.

Ostali nivoi te još ne zanimaju?

Iskreno ne. Kod mene je obrnuto. Ako moj sin dospe na nivo menadžera, kao i ostali, tek onda ću ja automatski ići korak napred. Meni su sad važniji njihovi uspesi. Ovaj biznis mi je dao sve što sam želela. Sad više nisam mlada, i više me pokreće rad za zajednicu. Ali važno je da ono što imaš bude stabilno, i da ti kao i do sada i dalje obezbedi isti nivo zarade.

Od kada si se „vratila”, kakve povratne reakcije dobijaš?

Moja stara omiljena prijateljica iz bratske linije dr Gabriela Kašai mi je rekla: „U tebi vidim istu onu vatru i oduševljenje od pre šesnaest godina.” I ja isto osećam...



CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu www.foreverliving.com nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslatog na it@flpseeu.hu) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevne bodove, internetsku robnu kuću, mesečni obračun bonusa. Na veb sajtu nalaze se i drugi marketing materijali i informacije: magazin, kalendar priredbi, opis podsticajnih programa, formulari, edukacioni materijali, katalozi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MAĐARSKA

Budimpeštanska centralna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11; email: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289; +36-1-297-1995 Poštanska
adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.

Državni direktor: dr Šandor Miles, tel.: +36-1-297-1995,
mob.: +36-70-316-0002

Glavni direktor: Erzebet Ladak, tel.: +36-1-269-5370/lokal 160,
mob.: +36-70-436-4230;

Zamenik generalnog direktora: Valerija Kišmarton, lokal 130,
mob.: +36-70-432-4273

Šef odeljenja za prodaju: Dora Harman, lokal 157, mob.: +36-70-436-4197

Šef odeljenja za marketing: Bernadet Albert, lokal 120,
mob.: +36-70-436-4278;

Aranka Sečei: lokal 136, mob.: +36-70-436-4229;

Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227

Šef odeljenja za komunikaciju: Žužana Petroci, lokal 131,
mob.: +36-70-436-4276

Odeljenje za razvoj i edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mob.:
+36-70-436-4213; dr Tamaš Kariž, mob.: +36-70-436-4271

Rezervacija sale / informacije: Aniko Fritz, mobil: +36-70-436-4285

BESPLATNI KURS u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi svakog prvog utorka od 10 časova u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 časova. Zakazivanje na Forever flotatetelefon: Kata Ungar +36-30-331-188-3883.

NARUČIVANJE PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra: Možete da zovete ponedeljkom 8:00-19:45 časova, od utorka do četvrtka 10:00-19:45 časova, petkom 10:00-17:45 časova.

tel: +36-1-297-5538; +36-1-297-5539,

mob.: +36-70-436-4290; +36-70-436-4291

ponedeljkom 12:00-20:00 časova, od utorka do petka 10:00-18:00 časova

na mob. telefon: +36-70-436-4294; +36-70-436-4295

od ponedeljka do petka 12:00-16:00 časova na telefon:

besplatni fiksni („zeleni“) telefon: +36-80-204-983

email adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu

Internet robna kuća

www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu

Telefoni infocentra Internet robne kuće:

tel: +36-22-333-167; +36-22-500-020; +36-70-436-4286,

email: webshop@flpseeu.hu

Rukovodilac telecentra i infocentra Internet robne kuće:

Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna služba će – nakon usaglašavanja termina – da isporuči na vašu adresu u roku od dva dana. Cenu dostave u slučaju kupovine u vrednosti 1 cc ili više, naša firma preuzima na sebe.

PLAN EDUKACIJA ZA 2015:

Success Day:

21. mart, 16. maj, 18. jul, 12. septembar, 14. novembar

Dan zdravlja: 17. maj;

Dvodnevni kursevi: 13-14. jun;

Dijamant Holiday Rally: 2-3. oktobar

PREPRODAJA, REKLAME

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili kancelarije proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Informisanje o PRODAJNIM PODACIMA možete obaviti na sledeće načine:

– preko interneta u distributerskom delu

www.foreverliving.com

– preko Forever telefon softvera

– preko internetske usluge MyFLPBiz

– i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i

+36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541

Operativna uprava:

1184 Budapest, Nefelejcs u 9-11. tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289

Generalni menadžer: Peter Lenkei, mob.: +36-70-436-4279

Asistent: Klara Varga-Berecz, lokal 192, mob.: +36-70-436-4281

Asistent: Monika Vikaš Kovač, lokal 191, mob.: +36-70-436-4239

Finansijski direktor: Gabriela Rokaš Veber, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171,
mob.: +36-70-436-4220

Finansijska recepcija: mob.: +36-70-436-4256

Direktor za kontroling: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181,
mob.: +36-70-436-4194

Radno vreme kancelarije i magacina u ulici Nefelejcs:

Pon-čet.: 10:00-19:45 časova, 10:00-17:45 časova,
svakog zadnjeg radnog dana u mesecu uvek 8:00-20:00 časova,
Rukovodilac: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Debrecinska regionalna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48. tel.:
+36-52-349-657, fax: +36-52-349-187,

Radno vreme: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova
(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Kalman Poša, mob.: +36-70-436-4265

Segedinska regionalna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342

Radno vreme: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova
(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Radocki

Sekešfehervarska regionalna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút
17. Tel.: +36-22-333-167; +36-70-436-4286; +36-22-500-020, fax:
+36-22-503-913

Radno vreme: pon. 12:00-20:00 časova, ut.-pet. 10:00-18:00 časova
(fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).

Regionalni direktor: Tibor Kiš

Vanredno radno vreme: Prodaja proizvoda, odnosno, narudžbina u mađarskim predstavništvima poslednje subote u mesecu, kada posle te subote u tom mesecu nema više radnih dana: 12:00-20:00 časova. Tačan termin tih prilika svaki put objavujemo na veb sajtu i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.

Direktor mađarskih institucija Forever Resortsa je Peter Lenkei,

Operativni direktor Katalin Kiralji,

Direktor marketinga i prodaje Tamaš Močnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu,

tel.: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr Edit Šikloš Reves, predsednik Medicinskog stručnog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakanek: +36-70-414-2913

SAOPŠTENJA



SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,
imejl: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00,
sreda i petak 09:00-17:00, svake posljednje subote u mesecu
i tokom Dana uspeha 9:00-13:00
telecentar: +381-11-309-6382
Sonya salon lepote 065 394 1711

Niška kancelarija: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,
tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130,
imejl: officenis@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sreda i petak 9:00-13:00
Svake posljednje subote u mesecu 9:00-13:00

Horgoška kancelarija: 24410 Horgoš, Bartok Bela 80.
tel./fax: +381-24-792-195,
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Radno vreme: ponedjeljak - petak 8:00-16:00.
Svake posljednje subote u mesecu 9:00-13:00.

Teritorijalni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Utorkom i petkom 14:00-16:00

Success Day: 22. 03., 24. 05., 21. 06., 20. 09., 29. 11.



CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412
Radno vreme ponedjeljkom: 12:00-20:00
ostalim radnim danima: 9:00-17:00
Svako meseca posljednja subota je radni dan,
radno vreme subotom: 9:00-14:00

Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127
imejl: flppodgorica@t-com.me

Success Day: 28. 03., 30. 05., 27. 06., 26. 09., 21. 11.



SLOVENIJA

Ljubljana: Borovec 3. 1236 Trzin-Ljubljana,
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645
naručivanje proizvoda, mob: +386-40-559-631,
tel: +386-1-563-7501
email narudžbe: narocila@forever.si
email informacije: info@forever.si
Radno vreme: ponedjeljak 12:00-20:00,
utorak-petak 9:00-17:00

Lendava: Kolodvorska 14. 9220 Lendava
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271
Radno vreme: ponedjeljak-petak 9:00-17:00
email: lendva@forever.si

Regionalni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter:
+386-41-420-788

Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Success Day: 14. 03., 21. 11.



HRVATSKA

Zagrebačka kancelarija: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775;
Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00

Riječka kancelarija: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a.
Tel: + 385 51372 361; Mob: + 385 91 4551 905,
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00

Teritorijalni direktor. Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjak: Dr. Ljuba Rauški Naglič,
mob: + 385 91 5176 510 - neparni datumi 17:00 -20:00.,

Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbinu proizvoda

Telefonski lekar: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 Četvrtak od 16:30 do 19:30
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00

Success Day: 14. 03., 30. 05., 17. 10.



ALBANIJA

Tirana: "Fuat Toptani Nr. 1, Tirana
tel./fax: +355-4450-0866
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00

Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj,
mob.: +355-69-4066-811, mob.: +36-70-436-4310

email: flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Priština:
Rr. Azem Hajdari br. 32. tel.: +377-44-50-3911
Radno vreme radnim danima: 10:00-16:00
Regionalni direktor: Atila Borbat
mob.: + 355-69-4066-810

flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00-17:00

Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo,
Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00-16:30,
utorak, sreda 12:00-20:00

Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović

Success Day: 23. 05., 31. 11.

NOVI ZAMAH

DAN USPEHA 17.1.2015.

Pozornica dvorane poslovnog centra Almeria prekrasno je dekorisana F.I.T. i C9 paketima. Saradnici su došli u velikom broju iz svih delova Hrvatske. Januar je – početak godine i oseća se optimizam saradnika i želja da se u novoj godini ostvare veliki snovi. Ciljevi su sigurno već zacrtani, sada ih treba i ostvariti. Dan uspeha, edukacija je koja nam pomaže da učeći od najboljih olakšamo ostvarenje naših ciljeva i snova. Pozornicom su najpre prodefilovali oni najuspešniji – od menadžera do soaring menadžera, eagle i senior eagle menadžera. Naši voditelji su Dijana i Damir Parac, menadžeri iz Zagreba. Upoznali su Forever u 12 mesecu 2012. godine. Nakon sedam meseci postali su menadžeri i stvorili izvrsnu strukturu. Njihov posao je Forever. Nakon pozdrava prisutnim saradnicima i gostima – direktor hrvatske kancelarije mr Laslo Molnar upoznao nas je sa novostima koje su se dogodile u ovih par meseci

od poslednjeg Dana uspeha. Noviteta je mnogo; od promene Poslovne politike, web stranica, responsorisanja. Tu su i mogućnosti osvajanja, odlaska na seminare u Singapur, Poreč, Dijamantne obuke u Budimpešti. Forever nudi velike mogućnosti, samo ih treba iskoristiti. Učenje na ovakvim seminarima je dobar način za pokretanje velikih snova. Prošlu godinu završili smo s najboljim rezultatima do sada. Uхватimo zamah da ova godina bude još bolja. Tu su sjajni proizvodi, izvrsna Poslovna politika i sjajan tim ljudi koji će vam pomoći da svoje ciljeve i ostvarite.

Na pozornicu je potom pozvao regionalnog direktora dr Šandora Milesa. Dr Miles je pozdravio sve prisutne saradnike i pohvalio njihov prošlogodišnji rad i uspeh i pozeleo još uspešniju godinu. Kao regija, godinu smo završili na sedmom mestu – što je izvrstan rezultat. Jedna smo od 14 zemalja od 44 zemlje EU, koja je godinu završila u pozitivu.





Naš rast je 11%. Idemo dalje i bolje. Otvaraju se nova tržišta. Svoj rad treba da baziramo na četiri bitne tačke. Aktivnost – odnosno 4 CC su prva, zatim prodaja paketa posebno C9, FIT i Vital⁵. Prodaja paketa uveliko utiče na rast prometa. I zadnja dva su podsticajni programi – Eagle menadžeri i Chairman's Bonus. Dr Miles i direktor Molnar su podelili značke novim supervizorima i asistent menadžerima. Zaista impresivan broj novih kvalifikovanih. Zajedno sa svojim sponzorima radovali su se svojim značkama. Usledilo je predavanje našeg gosta iz Novog Sada, menadžera Siniše Blaškovića o paketima C9, F.I.T.1 i Vital⁵. Predavanje je započeo pregledom paketa Vital⁵ – o korisnosti proizvoda, načinu preporuke i upotrebe. Kako izgledati bolje i osećati se odlično uz izvrsne C9 F.I.T.1 i F.I.T.2 pakete. Kako se promeniti i postići skladnu figuru. Započnite već danas transformaciju svog tela – poručio je Siniša. Hvala mu na izvrsnom predavanju.

U zabavnom bloku, gost nam je bila bivša članica grupe Feminem, Ivana Marić. U pratnji izvrsnog Zlatana Došlića, uživali smo u pesmama Doris Dragović i Magazina. A neki su i zaplesali. Ranko Koncalović – konsultant i trener – komunikolog, održao nam je izuzetno zanimljivo predavanje – Razgovor s ogledalom. Najveća prepreka ka uspehu i naš najveći neprijatelj smo sami sebi. Kako raditi na sebi, kako se promeniti i razmišljati drugačije i koja je formula uspeha – pokušao nam je objasniti g. Ranko. Teže je biti neuspešan nego uspešan. Uspeh je i sreća. Uspeh je PRILIKA + SPREMNOST. Prilika je FLP, a spremnost sam JA sam. Hvala g. Koncaloviću na motivacionom predavanju. Usledile su dodele priznanja menadžerima, osvajačima auto-programa, kvalifikovanima na Global Rally, Top 10 – Conquiscador, 60+ i novim Soaring menadžerima Mandi i Eciu Korenić. Svi osvajači dokaz su da je samo nebo granica. Pozornica je bila premala da bi na nju stali najuspešniji saradnici iz cele Hrvatske.





Nakon pauze opet smo mogli uživati i zapevati uz Ivanu Marić i Zlatana Došlića. Oprostili smo se od njih uz Oliverovu – Vjeruj u ljubav.

Nikoleta Vujović već dvadeset godina predaje metode ličnog razvoja i načine korišćenja potencijala vlastitog uma. Ovo je predavanje kakvo nemamo priliku često da čujemo. Kako promeniti navike i kako one u stvari nastaju. Velika je moć naših misli koje s vremenom postaju automatizam. Treba se pokrenuti, treba imati veru i očekivanja i ići ka postizanju cilja. Tu nestaju svi strahovi. Izuzetno zanimljivo predavanje. Zahvaljujemo Nikoleti koja nas je podstakla na razmišljanje.

Novi menadžer Zlatko Rogić ispričao nam je svoju priču. Posebnu priču. Priču koja nas je sve dirnula u srca. Priču o uspehu, poslu i lepom životu koji je prestao iznenada. Zlatko se razboleo, posao je stao, porodica se raspala. Doživeo je lični brodolom i tada shvatio da ako tuguje nad svojom sudbinom i radi iste stvari svaki dan – nema rezultata. Treba nešto da promeni. I u tome mu je pomogao bračni par Jurović. Imenjak Zlatko verovao je u njega više nego on sam. Bio je uporan i promenio mu život naglavačke. Sada ima snova. Na novom je početku. Uz svoje sponzora može ostvariti sve. Čestitamo Zlatku i želimo mu puno uspeha u radu i životu.

Sledi dodela osvajačima značke – asistent supervizorima. Osobe koje su u dva meseca ostvarile kvalifikaciju i danas su mogle uživati u ovim prekrasnim predavanjima i druženju. Na pozornici je bilo gotovo pola dvorane, mnoga nova lica što nas ispunjava zadovoljstvom i ponosom. Naš poslednji predavač je soaring menadžer Zlatko Jurović. Njegova predavanja su posebna. Red smeha, red predivnih misli. Iskustva s terena. Zlatko je započeo predavanje s filmom koji nas je potaknuo na to da dobro razmislimo šta u životu nismo uradili, a trebali smo. Postanite najbolja verzija sebe – podučio nas je Zlatko. On je srećan čovek, jer pomaže ljudima u rešavanju problema. On radi za svakoga veliku stvar. Daje mogućnost i finansijskog blagostanja i uvek je tu za svakog saradnika. Rad sa srcem i smeškom – to je Zlatko. To mogu samo veliki ljudi poput njega. Hvala Zlatko. Uvek si nam velika motivacija. Zahvaljujemo svim predavačima i želimo svima još uspešniju 2015. godinu. Posećujte naše edukacije, učite od najboljih. Oni su tu za Vas.

Mr sc. Laslo Molnar, dipl. inž.
Direktor Forever Living Products Hrvatska



21. mart 2015.

Success Day



DR ŠANDOR MILES
Regionalni direktor:
DOBRODOŠLICA



VODITELJI:
**IMRE PAP & ANIKO
PETERBENCE**
Soaring menadžeri



SINIŠA BLAŠKOVIĆ
Menadžer:
F.I.T. NAČIN ŽIVOTA
– I PROGRAM
KRETANJA



**ILDIKO NEMET TIMARNE
& KAROLJ TIMAR**
Menadžeri:
GRAĐENJE BIZNISA PORED
PORODICE NA SELU



ANA EDINA PATKOŠ
Senior menadžer:
RAZMIŠLJAJ NA VELIKO
– BIZNIS U KUTIJI!



DR NIKOLET DOŠA
Senior Eagle menadžer:
F.I.T. I KAO EAGLE!



SUPERVIZORI, ASISTENT MENADŽERI, KLUB
OSVAJAČA, KVALIFIKOVANJE MENADŽERA,
FOREVER2DRIVE, KVALIFIKOVANJE VODEĆIH
MENADŽERA, KVALIFIKOVANJE
ASISTENT SUPERVIZORA

**ROBERT VARGA & TIMEA
VARGA-HORTOBAĐI**
Dijamant-safir menadžeri:
TI TO STVARNO MOŽEŠ!

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Redakcija: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Glavni urednik: Petróczy Zsuzsanna Urednici: Kismárton Valéria, Pósa Kálmán

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevod, lektura: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (hrvatski), Dragana Meseldžija (srpski), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (slovenački)

Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Štampano u 30 500 primeraka. Za sadržaj članaka autori preuzimaju odgovornost.

Sva prava zadržava www.foreverliving.com

FLP ističe prioritet zaštite okoline. Forever magazin je ekološki i štampa se na FSC papiru.



Lifestyle



Ono što treba da znamo o biljnim vlaknima...

Istraživanja i iskustva nauke o ishrani (Bromatologije) su dokazala da korišćenje biljnih vlakana ima presudnu ulogu u zdravoj ishrani. Značaj biološke ishrane ne treba da se traži u prenosu energije, ili u neophodnoj zameni komponenata u organizmu, već u ulozi pravilnog funkcionisanja sistema za varenje

Sve u svemu, materiju koja gradi zid biljne ćelije (celuloza, hemiceluloza, lignin, pektin) nazivamo biljnim vlaknom, i nju ljudski organizam ne može da preradi. Vlakna biljnog porekla su ugljeni hidrati velikih molekula, koji su otporni na enzime za varenje, i u nepromenjenom obliku dospevaju u debelo crevo. Vlakna mogu da se nađu samo u biljnoj ishrani: pšenici, povrću, voću, semenkama – ne postoje u proizvodima životinjskog porekla. Pronađena je veza između ishrane siromašne vlaknima i nastanka bolesti. Kao prvo, može da se računa na nastanak bolesti debelog creva (zatvor, zadebljanje crevnog zida, polipi debelog creva, rak), ali nedostatak vlakana dovodi i do gojaznosti, šećerne bolesti, visokog holesterola. U razvijenijim zemljama karakterističan dnevni unos vlakana iznosi oko 15-20 g, što je dvostruko manje od preporučenog unosa vlakana, koji iznosi 30-40 g. Naime, biljna vlakna delimo u dve osnovne grupe.

1. Nerastvorljiva vlakna takođe nazivamo i nesvarljivim vlaknima, jer ta vlakna telo ne može da iskoristi, već ih nesvarena izbacuje iz organizma. Njihova prednost je što pružaju osećaj sitosti, produžavaju ga, i na taj način potpomažu varenju. Ova vlakna vezuju vodu, ali se ne rastvaraju – samo nabubre. Sprečavaju apsorpciju viška hranljivih materija, i u dijeti igraju važnu ulogu zato što osim što daju osećaj sitosti, mi ne osećamo potrebu da unesemo višak kalorija. Nerastvorljiva vlakna u gornjem delu crevnog

trakta usporavaju, a u donjem delu ubrzavaju prolaz hrane, i time potpomažu u kretanju stolice, i delotvorno sprečavaju apsorpciju otrovnih materija. Vezivanjem vode poboljšavaju teksturu sadržaja creva, crevnu peristaltiku, i olakšavaju njihovo pražnjenje. U ovu vrstu vlakana spadaju celuloza, lignin i hemiceluloza.

2. Rastvorljiva vlakna se lako distribuiraju, imaju pozitivno dejstvo na varenje, tako što usporavaju proces. Vezuju vodu i određene hanljive materije, potpomažu transport hranljivih materija u crevnom sistemu. Regulišu vreme tranzita, pomažu u otklanjanju izlučenih materija. Učestvuju u normalnom funkcionisanju imunog sistema, jer bakterijama služe kao hrana i površina za pripajanje, i time doprinose održavanju ravnoteže crevne flore. Vezuju i mnoge kancerogene materije, i mogu da se ponose sa važnim dejstvom sprečavanja stvaranja tumora (rak debelog creva). Pozitivno, opuštajuće dejstvo imaju i na iritiranu crevnu sluznicu, jer oblažu rane koje se tu stvaraju. Rastvorljiva vlakna sa svojim sposobnostima vezivanja otrovnih materija, pomažu i kod pojedinih zaraza ili stomačnih grčeva. U rastvorljive materije spadaju sledeće materije: dekstrin, pektin, guma, ovas, inulin, frukto-oligosaharid, beta glukan i deo hemiceluloze. Rastvorljiva vlakna crevne bakterije mogu delom da demontiraju i tokom ovog procesa stvaraju se kratki lanci masnih kiselina, koje su jako korisne za naš organizam.





U slučaju djeteta, vlaknaste materije sprečavaju unos nepotrebnih materija. Ako ih uzmemo pre jela, smanjuju osećaj gladi, i apsorpcionu površinu debelog creva, i tako se koristi manje energije što pomaže mršavljenju: zbog efekta punjenja, jedemo manje hrane obogaćene energijom. Vlaknaste materije utiču na smanjenje apetita i jako dobro upotpunjuju dijetalni način ishrane. U slučaju djeteta, nakon unošenja 1000 kalorija, preporučuje se unošenje minimum 20 gr vlaknastih materija. Mnoge studije, među njima i „The American Journal of Clinical Nutrition” pokazuju da rastvorljiva vlakna smanjuju nivo holesterola i LDL-holesterola u krvi, zato je 1997. godine FDA kod namirnica bogatih rastvorljivim vlaknima potvrdila izjavu vezanu za zdravlje, koja govori da one smanjuju rizik od srčanih oboljenja, potpomažu očuvanju zdravlja srca i krvnog sistema (krvotok). Igraju važnu ulogu i u sekvestraciji (odvajanju) žučnih kiselina bogatih holesterolom, što rezultira manjom apsorpcijom lošeg holesterola. Sprečavaju apsorpciju masnoće i CH, i time pomažu u stvaranju uravnoteženog nivoa šećera u krvi, dalje štite organizam od gojenja, dijabetesa i komplikacija srca i krvotoka. Vlakna vezivanjem vode želiraju sastav creva, i usporavaju odlazak ugljenih hidrata u krv. Ako naša hrana sadrži rastvorljiva vlakna u odgovarajućoj količini, uspešno ćemo smanjiti glikemijski indeks namirnica, koji tako neće uzrokovati visok nivo šećera u krvi. Rastvorljiva vlakna usporavaju varenje i apsorpciju glukoze, što smanjuje količinu potrebnih lekova. Kod postepenog unosa vlakana, smanjuje se potreba za insulinom, popravljaju se metabolizam, smanjuje se iznenadna povišenost šećera u krvi posle jela, tako i fluktuacija (kolebanje ili menjanje) nivoa šećera u krvi, koja može da odloži stvaranje komplikacija u venama i krvotoku. Više od 60 lekarskih pregleda je pokazalo da je redovno unošenje rastvorljivih vlakana, i u slučaju dijabetesa tipa 2, bezbedno, tolerantna su, održavaju kontrolu glikemije, koriguju nivo šećera u krvi i insulin.

Kao dodatak ishrani za sve preporučujemo unos vlakana bez glutena, time sprečavajući opterećenje sistema za varenje i moguće probleme apsorpcije. Moramo intenzivno paziti na to, da će unos odgovarajućih vlakana, zbog svoje velike sposobnosti vezivanja vode, imati pozitivno dejstvo samo onda, ako se udruži sa odgovarajućim i kvalitetnim unosom tečnosti!

Dr Edit Reves Šiklošne
Soaring menadžer, anesteziolog,
stručni lekar intenzivne terapije

IZVORI:

- Diabetes Care October 2009; 32:1823-1825.
- American Journal of Clinical Nutrition, 2012.
- Burley VJ, Blundell JE. Action of fibre on the satiety cascade. In Kritchevsky D, Bonny C, Anderson JW, eds. Dietary fibre: Chemistry, physiology, and health effects. Plenum Press, New York. 1990;227-46.
- Hylander B, Rossner S. Effects of fibre intake before meals on weight loss and hunger in a weight reducing club. Acta Med Scand 1983;213:217-20.
- Rossner S, Von Zweigbergk D, Ohlin A, Rytting KR. Weight reduction with fibre supplements. Results in two double-blind studies. Acta Med Scand 1987;222:83-8.
- Todd PA, Bejeld P, Goa KL. Guar gum: a review of its pharmacological properties and use as a dietary adjunct in hypercholesterolemia. Drugs 1990;39:917-28.
- Wolk A, Manson JE, Stampfer MJ, et al. Long-term intake of dietary fibre and decreased risk of coronary heart disease among women. JAMA 1999;281:1998-2004.
- Jenkins DJA, Kendall CWC, Ransom TPP. Dietary fibre, the evolution of the human diet and coronary heart disease. Nutr Res 1998;18:633-52 [review].
- Adlercreutz H, Fotsis T, Hekkinen R, et al. Excretion of the lignans enterolactone and enterodiol and of equol in omnivorous and vegetarian postmenopausal women and in women with breast cancer. Lancet 1982;2:1295-9.
- Anderson JW, Gustafson NS, Bryant CA, Tietjen-Clark J. Dietary fibre and diabetes. J Am Diet Assoc 1987;87:1189-97.
- Kritchevsky D. Protective role of wheat bran fibre: preclinical data. Am J Med 1999;106(1A):28S-31S.
- 10. Aldoori WH, Giovannucci EL, Rockett HR, Sampson L, Rimm EB, Willett WC. A prospective study of dietary fibre types and symptomatic diverticular disease in men. J Nutr. 1998 Apr;128(4):714-9.
- ADA Reports. Position of The American Dietetic Association: Health implications



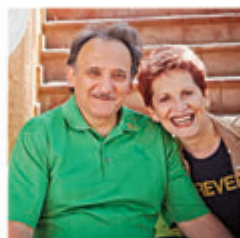
15k
Qualifiers



Rolf & Dominique Kipp / Germany



Jayne Leach & John Curtis / UK



Joelle & Andre Bonnefoy-Poli / France

12.5k
Qualifiers



Natalie Heeley / UK

2015



**GLOBAL
LEADERSHIP
TEAM**

GLT

10k
Qualifiers



Attila & Kati Gidofalvi / Hungary



Maria & Clement Idigo / Nigeria



Dietmar & Christel Reichle / Germany



Angela Loughran / UK

7.5k
Qualifiers



Magnus Adlercreutz / Sweden



Adelino Bolzonello & Anna Mastrodonardo / Italy



Pierrette De La Poterie / Canada



Jose & Anne-Marie Alves De Sousa / France



Lino & Noemia Barbosa / Brazil



Kim Madsen / UAE



Kike Apeji / Nigeria



Justina & John Ekperigin / Nigeria



Helga Kastl / Germany



Adam May / UK



Bogumila & Jan Sroka / Poland



Julianna Woods / UK



Enos Salema & Elizabeth Riwa / Tanzania

Šta možemo da postignemo
ZA 9 DANA?

F.I.T.™
C9 F1 F2

C9

C9 nam
pomaže da se
osećamo lakše
i energičnije
**ZA SAMO
9 DANA!**



FOREVER

www.foreverliving.com



CANCUN
2015 EAGLE
MANAGERS
RETREAT

Cilj je san sa rokom

Neka tvoj san bude *Cancun!*
Uskoro ističe period
kvalifikovanja za Eagle
menadžere 2015.
Daj sve od sebe!

www.discoverforever.com



FOREVER